

Der schweizerische Transithandel

Eine Darstellung seiner Struktur und ein Überblick
seiner Entwicklung in den Jahren 1934–1954

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde
eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt

von

Emil M. Bammatter
von Naters (Wallis)

1956

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach

Der schweizerische Transithandel

Eine Darstellung seiner Struktur und ein Überblick
seiner Entwicklung in den Jahren 1934–1954

Inaugural-Dissertation

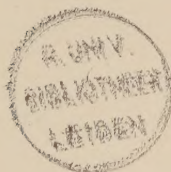
zur Erlangung der Würde
eines Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt

von

Emil M. Bammatter

von Naters (Wallis)



1958

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach

Genehmigt von der Philosophisch-Historischen Fakultät

auf Antrag der Herren

Prof. Dr. V. F. Wagner und Prof. Dr. E. Salin.

Basel, den 16. Februar 1956

Prof. Dr. H. Fuchs

Dekan

Meiner lieben Frau!



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Inhalts-Übersicht

	Seite
Vorwort	1
Einleitung	3
Der Grosshandel	3
Transithandel und Transitverkehr	4
1. Teil:	
Struktur des schweizerischen Transithandels	6
Die schweizerischen Transithandelsfirmen	6
Die Organisation des Transithandelshauses	10
Das Stammhaus und seine Aufgaben	10
Die Auslandsniederlassung und ihre Aufgaben	12
1. Die Exportfunktion	12
2. Die Importfunktion	13
3. Das Platzgeschäft	15
Waren und Märkte des Transithandels	15
2. Teil:	
Der schweizerische Transithandel in der Entwicklung der Jahre 1934—1954	20
I. Die Krisenzeit vor dem Kriege	20
Der Welthandel verliert seine Freiheit	20
Der Kampf der Transithändler	26
Die Einschränkungen	26
Die Gegenmassnahmen	28
a) Der Zusammenschluss	28
b) Die Umstellung	31
c) Die Bemühungen des Verbandes	32
II. Der Transithandel während des Krieges	38
Die Schweiz in Blockade und Gegenblockade	39
Die Blockaderegelung	40
Die Gegenblockaderegelung	41
Die notleidenden Güter	41
Die Transithandel im System der Blockaden	42
III. Der Transithandel in der Nachkriegszeit	44
Die Ausgangslage	44
Der Warenverkehr nach dem Kriege	46
Abbau der Blockadebestimmungen	46
Dreiecksgeschäfte	47
Der Zahlungsverkehr nach dem Kriege	51
Die Zahlungsabkommen	51
Die Rekonversion	54

Der schweizerische Transithandel mit den wichtigsten Währungs- gebieten	56
Der Transithandel unter der Dollarbewirtschaftung	56
Der Schweizerische Transithandel mit Deutschland	61
Der Schweizerische Transithandel mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet	71
Allgemeine Entwicklung	71
a) Die Amerika-Konten („American accounts“)	74
b) Die transferfähigen Konten („transferable accounts“)	74
c) Die bilateralen Konten („bilateral accounts“)	75
d) Die Sterling-Konten „anderer“ Länder („other“ oder „residual accounts“)	75
Die Zahlungen mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet	79
Das Transithandels-Geschäft mit Sterling-Wolle	82
Der schweizerische Transithandel und die EZU	85
Allgemeines	85
Multilaterale Transithandels-Geschäfte im EZU-Raum	88
Der Transfer von Erträgen aus Transithandels-Geschäften	92
Die Transithandels-Zahlungen im gebundenen Zahlungsverkehr der Schweiz in den Jahren 1951—1954, insbesondere mit dem EZU-Raum	95
Schlussbetrachtungen	101
Literaturverzeichnis	103
Einzelne Werke	103
Periodica	104

Vorwort

„Schweizerischer Transithandel“? — Der Leser wird sich dabei erinnern, dass zur Zeit der Gründung der Eidgenossenschaft unsere Alpenpässe die italienischen Handelszentren mit den oberdeutschen und hanseatischen Städten verbanden und so die Verkehrsachse des Levantehandels, die vom Fernen Osten über den Orient Italien erreichte, nach Norden verlängerten.

„Transithandel“ im Titel mag jedoch auch Gedanken wachrufen an die vergangenen Zeiten berühmter Seefahrernationen — an abenteuerliche Entdeckungs- und Raubfahrten portugiesischer und spanischer Eroberer, an holländische Segler mit exotischer Fracht auf den Weltmeeren, an die britische Insel als Hafen- und Marktplatz eines riesigen Imperiums.

Auch wenn diese Bilder zunächst unvereinbar scheinen, muß man sich im Gespräch über den Transithandel doch beide vor Augen halten. — Die Berührung durch den mittelalterlichen Handel regte im heutigen Gebiet der Schweiz zu eigener Tätigkeit an, so dass es nicht nur Durchgangsland blieb, sondern selbst aktives Handelsland wurde und sich so vom Transitland zum Transithandelsland entwickelte. Die günstige zentrale Lage im Herzen Europas fand später ihre vorteilhafte Ergänzung durch eine geeignete schweizerische Neutralitätspolitik. Als freie Unternehmer eines demokratischen Verbandes zwischen den übrigen Staaten überwand die schweizerischen Kaufleute — unbelastet von einer eigenen Doktrin — selbst die Schwierigkeiten eines merkantilistischen Zeitalters. Bevölkerungsdruk und Gewinnstreben trieben immer wieder initiativere Männer an, Geschäftsmöglichkeiten, die durch Soldaten, Missionare oder weitgereiste Kaufleute bekannt wurden, auszukundschaften und zu realisieren, bis so der Anschluss ans Überseegeschäft hergestellt wurde.

Zusammen mit den Zahlungen für und an schweizerische Söldner haben die durch den Handel angesammelten Kapitalien die Voraussetzungen geschaffen für die Gründung und Entfaltung der Industrie, die heute die Wirtschaft unseres Landes trägt.

Seine höchste Blüte erreichte der Transithandel in der liberalen Epoche vor dem Ersten Weltkrieg. Eine relativ kurze Wiederbelebung in den ersten Nachkriegsjahren wurde bald von einer Epoche stärkster Einengung durch handelspolitische Massnahmen abgelöst. Es ist das Ziel dieser Arbeit, zu untersuchen, was diese neuere Handelspolitik von der einstigen Freiheit des weltweiten Transithandels übrig lässt.

Unsere Darstellung befasst sich im ersten Teil mit der Struktur des Schweizerischen Transithandels, während der zweite Teil den Existenzkampf dieses Wirtschaftszweiges von den frühen dreissiger Jahren bis in die Gegenwart beschreibt. Da nach meiner Ansicht wenige Gebiete

innerhalb der Ökonomie der Politik so nahe stehen wie der Aussenhandel und seine Behandlung deshalb den Kontakt mit der politischen Geschichte nicht verlieren darf, wurde diesem zweiten Teil ein allgemein gehaltener Exkurs über die politische und wirtschaftliche Entwicklung vorangestellt. Im übrigen ist der zweite Teil in die chronologischen Abschnitte Vorkriegszeit, Kriegs- und Nachkriegszeit geordnet, wobei das Hauptgewicht auf die Bearbeitung des letzten Abschnittes gelegt wurde, der für den Praktiker am meisten Interesse bietet. Im gegebenen Rahmen konnte ein Thema wie der ‚Schweizerische Transithandel‘ nicht umfassend behandelt werden, so dass gewisse Gebiete wie ‚Veredelungsverkehr‘, ‚Doppelbesteuerung‘, ‚Auslandschweizer-Situation‘ etc. bewusst vernachlässigt werden mussten.

Basel, im Oktober 1955

Der Verfasser.

Einleitung

Der Grosshandel

„Handel ist nicht der Gütertausch oder Tauschverkehr schlechthin, sondern der ‚gewerbsmässige Betrieb des Einkaufs oder Eintauchs von Gütern und die Wiederveräußerung derselben zum Zwecke einer Gewinnerzielung‘ (Lexis) oder, auf eine kürzere Formel gebracht, ‚Kauf zwecks Wiederverkauf mit Gewinn‘ (Handelsgewerbe)“¹.

Nach der Art der gehandelten Güter trennt man in Warenhandel, Immobilienhandel und Handel mit Wertpapieren (Effekten).

Der Warenhandel umfasst alle Käufe und Verkäufe von mobilen Sachgütern und ihre Bewegung vom Orte der Erzeugung zum Orte ihres Verbrauches oder ihrer Nutzung. Er ist so bedeutend, dass man, wenn gemeinhin von Handel die Rede ist, darunter den Warenhandel versteht.

In der modernen Verkehrswirtschaft wird der Weg vom Produzenten zum Konsumenten meist nicht in einem, sondern in mehreren Schritten zurückgelegt, die teils vom Grosshandel teils vom Detailhandel (auch Klein- oder Einzelhandel) durchgeführt werden. Der Grosshandel sucht auf der ganzen Welt die besten und billigsten Bezugsquellen für seine Käufe, und bei ihm vereinigen sich die Waren der einzelnen Produzenten und Fabrikanten. Er stellt zusammen, sortiert und klassiert und hält in seinen Lagern jede Qualität und Quantität seinen Abnehmern, den Detaillisten, Verarbeitern und Grossverbrauchern zur Verfügung.

Das Wort Grosshandel wirkt sehr oft irreführend; es braucht sich nämlich weder beim Einkauf noch beim Verkauf des Grosshändlers um grosse Mengen zu handeln, und diese Benennung bezeichnet lediglich eine bestimmte Handelsstufe. Der Grosshandel übernimmt die Aufgabe eines Bindegliedes zwischen Produzenten und Detaillisten oder Grossverbrauchern und überbrückt dabei nicht nur räumliche Entfernung, sondern auch die zeitlichen Differenzen, die sich aus dem saisonalen Anfallen der Produktion ergeben. Er übernimmt dabei neben dem fachgemässen Einkauf auch die Lagerhaltung und die Finanzierung der Güter und entlastet dadurch sowohl seine Lieferanten als auch seine Abnehmer von grossen Risiken.

Kurz zusammengefasst übt der Grosshandel folgende fünf Funktionen aus²:

1. Die Sammelfunktion

(Überbrücken der räumlichen Entfernung vom Herstellungs- zum Bedarfsort).

¹ Handwörterbuch des Kaufmanns, Hamburg, Berlin 1925, Band 2, „Handel“.

² E. H. Mahler, Schweiz. HZ 1951 Nr. 49, „Fortschritt im Handel“.

2. Die Lagerhaltungsfunktion

(Überbrücken der zeitlichen Spanne zwischen Herstellung und Bedarf).

3. Umformungs- und Sortimentsfunktion

(Umformen von Produktions- zu Bedarfsmengen und Umsortieren der entsprechend den Produktionsprogrammen anfallenden Warenqualitäten und -Typen nach Bedarfs Gesichtspunkten).

4. Verteilungsfunktion

(Zusammenführen von Ware und Bedarfsträgern).

5. Kreditfunktion

(Finanzierung eines Teiles des Warenweges und Befreiung der Nachfrage von den Zufälligkeiten des Angebotes).

Diese fünf Dienstleistungen kommen vor allem den Klein- und Mittelbetrieben zugute. Auf der Bezugsseite können sie sich die Rohstoffe durch Vermittlung des Grosshandels zu gleichen Preisen beschaffen wie die Grossunternehmungen, die sich eine eigene Einkaufsorganisation leisten können, — auf der Absatzseite übernimmt der Grosshandel den Vertrieb ihrer Fabrikate. Er ersetzt ihnen sowohl Einkaufs- als auch Verkaufsapparat und erhält sie konkurrenzfähig gegenüber den Grossen.

Von diesem Blickpunkt aus lassen sich auch die Konkurrenten erkennen, gegen deren Vordringen der Grosshandel zur Zeit sich wehren muss:

- a) kartellartig organisierte Produzenten,
- b) horizontalorganisierte Industriegruppen, die neben dem Rohstoffkauf auch den Verkauf der Fabrikate selbst besorgen,
- c) Einkaufsgenossenschaften der Konsumenten, die von der ursprünglichen Warenverteilung zur Warenbeschaffung übergegangen sind.

Dem freien Handel als Träger des Konkurrenzgedankens bleibt dabei nur der Weg offen, in ständigem Suchen und Auffinden wirtschaftlicherer Methoden höhere Leistungen zu erzielen und damit seine Existenzberechtigung zu beweisen.

Vom Standpunkt einer Volkswirtschaft ergibt sich für den Grosshandel eine Aufteilung in folgende vier Sektoren:

1. Binnenhandel (Binnengrosshandel),
2. Importhandel (Einfuhrhandel),
3. Exporthandel (Ausfuhrhandel),
4. Transithandel (internationaler Zwischenhandel).

Bezeichnen wir Binnengrosshandel und Detailhandel als Binnenhandel, so können wir Import-, Export- und Transithandel als den Aussenhandel eines Wirtschaftsgebietes zusammenfassen.

Transithandel und Transitverkehr

Transithandel ist der internationale Zwischenhandel, der in fremden Volkswirtschaften durch Firmen betrieben wird, die in einem dritten Lande ansässig sind. Nach dieser Definition fällt unter schweizerischen

Transithandel jeglicher Austausch von Waren fremder Herkunft, der durch Schweizer Firmen zwischen den übrigen Zollgebieten erfolgt.

Obwohl der Transithandel ein ehrwürdiges Alter aufweist, ist der Begriff in seiner richtigen Bedeutung relativ wenig bekannt, und es ist vielleicht nicht nutzlos, ihn hier kurz vom Transitverkehr, mit dem er am häufigsten verwechselt wird, abzuheben.

Unter Transitverkehr versteht man die Durchfuhr ausländischer Waren durch ein Land aus rein verkehrstechnischen Gründen, ohne dass diese Transportgüter im Durchgangslande mit einem eigentlichen Zoll belegt werden.

Die Schweiz verdankt ihren lebhaften Transitverkehr den wichtigen Verbindungslinien Ost-West und Nord-Süd, die selbstverständlich auch vom Transithandel benutzt werden können: z. B. wenn italienische Seide von einer schweizerischen Firma nach Deutschland verkauft und im „ungebrochenen Transit“ durch den Gotthard transportiert wird. Von „gebrochenem Transit“ spricht man, wenn im Ausland noch kein bestimmter Käufer gefunden ist und die Waren deshalb zunächst in die Schweiz eingeführt und hier bis zum Verkauf an einen ausländischen Käufer auf Transitlager gehalten werden. — In der Regel nehmen jedoch die vom Transithandel gehandelten Waren den kürzesten Weg vom Produktions- zum Bezugsland, ohne das Domizilland des Händlers zu berühren, so dass dieser sehr oft die Ware gar nicht — oder dann nur in Form von Mustern — zu Gesicht bekommt.

In kurzer Unterscheidung kann gesagt werden, dass beim Transithandel der Ort, von welchem die Initiative zur Betätigung ausgeht, von Bedeutung ist, während für den Transitverkehr allein der Warenweg in Betracht fällt.

1. TEIL

Struktur des schweizerischen Transithandels

Die schweizerischen Transithandelsfirmen

In der Schweiz bestehen rund 80 Grosshandelsfirmen, in deren Tätigkeit der Warenaustausch zwischen fremden Volkswirtschaften einen solchen Raum einnimmt, dass man sie als eigentliche Transithandelsfirmen bezeichnen kann.

Da sie sich auf die verschiedensten Branchen verteilen, ist es nicht einfach, sie hinsichtlich Entstehung, Organisation und Tätigkeitsgebiet in eine übersichtliche Gliederung einzuordnen.

Die weitaus grösste Gruppe — schätzungsweise 30 Firmen — beschäftigt sich zur Hauptsache mit Handel in Rohstoffen, Halbfabrikaten und Abfallstoffen der Textilindustrie. Ihre Standorte sind vorwiegend Zürich, Basel und Winterthur, so dass diese Städte für den Textiltransithandel massgebend sind. Es widerspiegelt sich darin noch deutlich die alte Verbindung mit der Seidenstoffweberei, der Seidenbandweberei, der Schappespinnerei und der Baumwollindustrie dieser Plätze. Die Klein- und Mittelbetriebe der Textilindustrie konnten sich keine eigenen Einkaufsorganisationen für die sich immer mehr komplizierende Beschaffung der Rohstoffe leisten. Es entstand daher als ihr Versorger ein selbständiger Handel, der parallel mit der Entwicklung der genannten Unternehmen ebenfalls wuchs und so ein Korrelat zur Industrialisierung der Schweiz bildete. Mit dem Ausbau der geschäftlichen Organisation dehnten diese Handelsfirmen ihren Absatz auch auf die umliegenden Länder aus und nahmen so den Transithandel auf.

Dass diese Händler später auch die Halb- und Fertigfabrikate ihrer Rohstoff-Abnehmer in ihr Geschäftsprogramm aufnahmen, bedeutete ein weiterer Schritt zur Intensivierung der Betriebe; zugleich erwuchs daraus für die Schweiz ein umfangreicher Veredelungsverkehr.

In Winterthur sind zwei Baumwollhandelsfirmen von Weltruf domiziliert, während der Schweizerische Seidengrosshandel zur Hauptsache in Zürich konzentriert ist, wo sich auch der Sitz der Zürcherischen Seidenindustriegesellschaft und der ihr angeschlossenen Verbände befindet.

Schweizerische Seidenhändler kaufen in allen namhaften Produktionsgebieten Garne und Gewebe ein oder lassen sie auf eigene Rechnung herstellen, organisieren deren Veredelung in Färbereien und Druckereien im In- und Ausland und versorgen damit die Käufer in aller Welt.

Die Rohseide wird zum grossen Teil aus Ostasien — vorwiegend aus Japan — bezogen, wo Schweizer Firmen ihre Tochtergesellschaften und

Niederlassungen besitzen. Als europäische Bezugsländer kommen auch Italien und Frankreich in Betracht. Neben der Naturseide werden auch Kunstseide (Rayon) und Zellwolle (Fibranne) gehandelt, die als einheimische Produkte in den Schweizerischen Kunstseidefabriken aus Cellulose hergestellt werden. Zu den Kunststoffen gesellen sich neuerdings auch vollsynthetische Fasern wie Nylon, Perlon etc.

Für den Textilgrosshandel ist vor allem typisch, dass bei ihm die verschiedenen Betätigungsgebiete ineinander verflochten sind. Import, Export, Transithandel, Platzgeschäfte, Fabrikation, Veredelung und Manipulation werden in gebundenem Nebeneinander von der gleichen Firma betrieben.

Andere Transithandelsfirmen sind aus Detailgeschäften hervorgegangen, die bei wachsenden Geschäftsumsätzen dazu übergingen, sich die benötigten Waren bei den Produzenten selbst zu beschaffen, dadurch zum Grosshandel übertraten und mit der Ausweitung ihrer Kapazität neben dem Importgeschäft auch bald das Transithandelsgeschäft aufnahmen.

Ein typisches Beispiel für eine Entwicklung dieser Art ist das grosse Lausanner Getreidehandelshaus André & Cie., A.-G., das 1877 in Nyon als Detail- und Migrosgeschäft für Getreide, Mehl, Gemüse und Futtermittel gegründet wurde³. In den 90er Jahren nahm diese Firma den Getreideimport aus den Mittelmeerhäfen auf, um schon um die Jahrhundertwende das Hauptgeschäft nach den Atlantikhäfen Antwerpen und Rotterdam zu verlegen. Nach dem ersten Weltkrieg begann der Ausbau einer Auslandsorganisation mit Niederlassungen an den wichtigsten Umschlagelplätzen und Produktionsgebieten in Osteuropa (Rumänien), Südamerika (Argentinien) und Nordamerika. Neben Getreide handelt die Firma heute auch mit Werkzeugmaschinen, Maschinen für Holzbearbeitung, Apparaten, feinmechanischen Erzeugnissen und Präzisions- und Messinstrumenten.

Die älteste heute noch bestehende schweizerische Transithandelsfirma, das Basler Wollhandelshaus Simonius, Vischer & Co., betrieb schon in ihren Anfängen Transithandel in den Grenzgebieten.

Unternehmungen, die von Anfang an auf Grosshandel ausgerichtet waren, tauchten eigentlich erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts in grösserer Zahl auf. Interessanterweise waren es meist Gründungen von ehemaligen Reisenden und Mitarbeitern von alten angestammten Häusern. In Basel beispielsweise arbeiteten sich ein paar ehemalige Angestellte der Firma Simonius, Vischer & Co. herauf zu Inhabern eigener Wollhandelsfirmen.

Wenige Häuser sind heute auf den Handel mit Maschinen und Apparaten spezialisiert. — Eine dem Transithandelsgeschäft günstige Warenart scheint Leder zu sein. Mehrere Firmen führen diesen Artikel in ihrem Warenverzeichnis, dominierend in dieser Branche ist jedoch die Basler Lederimport A.-G., die sich in relativ kurzer Zeit aus kleinen Anfängen zu einem internationalen Lederkonzern entwickelt hat.

³ Grosshandel in Geschichte und Gegenwart, Basel 1944, S. 117.

Eine weitere charakteristische und alte Branche ist der Handel mit Strohwaren. Es sind zur Hauptsache drei in Wohlen (Kanton Aargau), der alten Heimat der Strohwarenindustrie, domizilierte Firmen, die exotische Rohstoffe aus Ostasien importieren, sie durch Bleichen und Färben selbst veredeln, teilweise in eigener Fabrikation zu Hüten, Hutstumpen, Teppichen und Schuhen verarbeiten und wieder in alle Welt exportieren. Wie bei der Textilindustrie zeigt sich auch hier bei der Strohwarenindustrie, dass oft keine scharfe Trennung zwischen Handel und Fabrikation besteht, sondern dass beide Tätigkeitsgebiete sich ergänzen und ineinandergreifen.

Zwei Firmen betreiben ausschliesslich Handel in chemischen Produkten und in Rohstoffen für die chemische Industrie; der einen ist ebenfalls ein Fabrikationsbetrieb angeschlossen.

Eine Gesellschaft vertreibt Rum und Cognac, den sie in eigenen Brennereien auf Jamaica herstellt; sie hat allerdings in ihr Assortiment auch einheimische Spirituosen und Schweizer Weine aufgenommen. Eine andere Firma arbeitet mit Hölzern aller Herkunft für Bau- und auch für Brennzwecke. Umfangreich ist auch der Transithandel mit industriellen Abfällen, Schrott, Lumpen und Altpapier, wie auch mit lebendem Schlachtvieh und tierischen Produkten. Eher erstaunlich mag es anmuten, dass auch eine Firma, die sich mit dem Kauf und Verkauf von Seeschiffen befasst, in der Schweiz ihren Sitz hat.

Etwas über 20 Firmen treiben Handel mit Waren aller Art auf dem Kontinent und in Übersee. Sie vermitteln praktisch alle wirtschaftlichen Güter sowohl in den rohstoffherzeugenden als auch in den rohstoffverbrauchenden Ländern.

Am Anfang einer solchen Unternehmung stand meistens der Einkauf einzelner bestimmter Rohstoffe in einem kolonialen Gebiet und deren Import in die Schweiz. Dank der Initiative der einzelnen Unternehmer blieb jedoch die Geschäftstätigkeit nicht auf das relativ enge schweizerische Absatzgebiet beschränkt. Die Händler suchten auch Kunden im Ausland, wobei sich mit dem erweiterten Absatz auch die Ausdehnung und der Ausbau einer immer dichter organisierten Einkaufsorganisation ergab.

Dagegen scheint, dass aus dem Exportgeschäft kaum Transithandelsfirmen entstanden sind.

Die angedeutete Entwicklung schweizerischer Transithandelsfirmen lässt verstehen, dass die meisten auch im Import- und Exportgeschäft der Schweiz beteiligt sind, wobei — wie später noch zu erörtern sein wird — allerdings wirtschaftliche und politische Lage eine massgebende Rolle spielten.

Die Tradition der meisten dieser Firmen liegt in der Zähigkeit, Tatkraft und Wandlungsfähigkeit, mit der sie von Generationen der gleichen Familien zu Unternehmungen ausgebaut wurden, die auf der ganzen Welt grosses Ansehen genossen. In ihren Organisationen widerspiegeln sich Erfahrungen und Kenntnisse, die im Laufe vieler Jahrzehnte gesammelt und verwertet wurden, so dass man sie zu den eigentlichen Pionieren des modernen Welthandels zählen darf.

Im Jahre 1929 waren noch nicht die Hälfte von 58 Firmen, nämlich 28 unter der Form der Aktiengesellschaft eingetragen, während sich die

übrigen 30 Firmen auf 6 Einzelfirmen, 15 Kollektiv- und 9 Kommanditgesellschaften verteilt. In den letzten 20 Jahren hat sich allerdings das Verhältnis zu Gunsten der Aktiengesellschaften verschoben. Von den im Verband organisierten 65 Firmen bestanden 1951 nahezu $\frac{2}{3}$ nämlich 41 als Aktiengesellschaften, 11 als Kollektiv-, 10 als Kommanditgesellschaften und 3 als Einzelfirmen. Trotz dieser Verschiebung sind es noch immer die grössten und ältesten Firmen, die die Rechtsform der Kollektiv- und Kommanditgesellschaft beibehielten und deren Gesellschafter aktiv mitarbeiten und für die Verbindlichkeiten mit ihrem Vermögen haften.

Wohl wickeln sich die Geschäfte des Transithandels weitgehend ausserhalb unserer Grenzen ab, doch ist der Nutzen für unsere Volkswirtschaft mannigfacher Art.

Nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland werden zahlreiche Arbeitsmöglichkeiten für qualifizierte Schweizer Kaufleute geschaffen. Die Zahl der in den Betrieben tätigen Inhaber schwankt zwischen 1—5, die Zahl der Angestellten zwischen 1—70. Eine Untersuchung der Vereinigung des Schweizerischen Grosshandels errechnete für die Transithandelsfirmen für die Jahre 1938—1941 eine durchschnittliche Beschäftigungszahl von 21,1 Personen. Schliesst man die in Filialen und Tochtergesellschaften im Ausland tätigen Schweizer ein, so erhöht sich diese Zahl auf 31,4. Die entsprechenden Zahlen für Getreidehandelshäuser und Teppichhäuser betragen 23,4 und 28,4 respektive 37 und 38,8. Nimmt man die übrigen im Ausland beschäftigten Personen hinzu, so steigt beim Getreidehandel die Zahl auf 75,6, beim Transithandel auf 86,5 Personen ⁴.

Der Transithandel schafft Einkommen durch die in der Schweiz ausbezahlten Löhne und Gehälter. Hinzu kommen die Sozialausgaben und andere Unkosten wie Ausgaben für Miete, Verzinsungen der Geschäftsräume, Beleuchtung, Reinigung und Heizung, Versicherungsprämien für Brand, Transport, Risiko, Ausgaben für Porti, Telegramme und Telephone, Zinsen, Steuern, die der Betrieb bezahlt, Steuern auf Geschäftsvermögen, Einkommens- und Vermögenssteuern der In- und Teilhaber, Coupon- und Wechselstempel etc.

Professor Mangold bezifferte in einer Untersuchung die Anteile, die der schweizerische Transithandel unserer Volkswirtschaft, respektive unserer Zahlungsbilanz einbrachte, (Nettogewinne, Löhne, Sozialausgaben, Sachausgaben, Unkosten) für die Jahre 1929—1936 auf folgende Summen:

Jahr	Mio. Fr.	Jahr	Mio. Fr.
1929	39,7	1933	15,2
1930	34,0	1934	15,3
1931	24,4	1935	16,1
1932	17,6	1936	19,2

Wobei die Reingewinne — Einkommen der Inhaber, Dividenden sowie die Erträge ausländischer Tochterunternehmen — für die Jahre 1934—1936 4,3/4,6 und 7,9 Millionen Franken betrugen ⁵.

⁴ Der Schweizerische Grosshandel in Geschichte und Gegenwart. Basel 1944, S. 147.

⁵ F. Mangold: Der Schweizerische Transithandel, zwei Enqueten über die Jahre 1929—1933 und 1934—1936.

Schätzungen für die neuere Zeit ergaben folgende Zahlen ⁶:

Jahr	Mio. Fr.
1948	90
1950	160
1951	120
1952	110

Die Organisation des Transithandelshauses ⁷

Das Mittel, welches den Handelshäusern erlaubt Transithandel zu treiben, ist eine ausgebaute, die ganze Welt umspannende Handelsorganisation. (Welthandel).

Das Stammhaus als Fundament des ganzen Betriebes befindet sich in der Schweiz und übt von hier aus alle Funktionen aus, die einer Geschäftszentrale zukommen.

Es stützt sich dabei auf eine Auslandorganisation, die das eigentliche ausführende Organ darstellt und sich im allgemeinen aus folgenden drei Typen zusammensetzt:

- a) Tochtergesellschaften, die durch teilweisen oder vollkommenen Besitz unter der Kontrolle des Stammhauses stehen,
- b) Niederlassungen in Form von Einkaufs- oder Verkaufsfilialen, meist mit angeschlossenen Waren- oder Lagerhäusern,
- c) Agenten und Korrespondenten, die häufig mit dem Stammhaus in einem Vertragsverhältnis stehen.

Welche dieser drei Varianten gewählt wird, hängt natürlich sowohl von der Bedeutung der betreffenden Einkaufs- oder Verkaufsgebiete ab, wie auch von deren Steuer- und Handelsgesetzgebung. Meist wird dann eine Niederlassung gegründet, wenn ein Gebiet durch Agenten soweit bearbeitet wurde, dass das Geschäftsvolumen die Erweiterung rechtfertigt. Erst das Zusammenwirken all der genannten Institutionen ermöglicht ein erfolgreiches Abwickeln der weltweiten Geschäfte.

Das Stammhaus und seine Aufgaben

Die Aufgaben eines Stammhauses werden je nach der Grösse der Firma und Art der Auslandsorganisation verschieden sein. Im Vordergrund werden jedoch generell der Ausbau und die Überwachung der auswärtigen Beziehungen stehen. Häuser die auf bestimmte Produkte spezialisiert sind (branchenmässige Spezialisierung), werden bestrebt sein, in ihrer Branche Waren jeglicher Herkunft und Qualität konkurrenzfähig anzubieten, was eine entsprechende Verteilung der Einkaufsfilialen und -Vertreter bedingt.

⁶ H. P. Friedrich: „Transit- und Welthandel“ in Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft, Benteli-Verlag Bern—Bümpliz, 1955.

⁷ H. Wachter: Schweizerischer Transit- und Welthandel (Vortrag Nr. 11). Politische Schriftenreihe des Freiwilligen Gemeindevereins Winterthur 1946.

Ein Wollhaus hat seine Einkäufer auf allen bedeutenden Wollmärkten in Australien, England, Argentinien, Neuseeland und Südafrika placiert, während die Vertreter einer Baumwollfirma vornehmlich auf Indien, Ägypten und die Südstaaten von Amerika verteilt sind.

Die Firmen, die allgemein Handel in Produkten und Fabrikaten treiben, beschränken sich meist auf die Bearbeitung bestimmter kolonialer Gebiete (geographische Spezialisierung). Sie sammeln pflanzliche Rohprodukte, Nahrungsmittel und Bodenschätze und führen sie ihrer Verwendung in der Produktion zu und versorgen zugleich in umgekehrter Richtung diese Rohstoffgebiete mit den Fabrikationsgütern aus den Industriestaaten. Es ist eine der weiteren Aufgaben des Stammhauses, über diese zwei entgegengesetzt fliessenden Warenströme zu disponieren.

In enger Verbindung mit dem Ausbau der Gesamtorganisation steht die Frage des Personals. In der Regel werden die jungen Kaufleute im Stammhaus sorgfältig ausgebildet und auf ihre Eignung für eine Laufbahn im Ausland geprüft, bevor sie auf eine Niederlassung oder Filiale versetzt werden.

Gute Fach- und Sprachenkenntnisse sind Voraussetzung, die durch Anpassungsfähigkeit und einwandfreien Charakter ergänzt werden müssen, denn der junge Kaufmann vertritt nicht nur seine Firma; sondern seine Nation, oft sogar die weisse Rasse unter Menschen anderer Farbe, Zunge und Religion. Dieser Punkt darf bei den heutigen Nationalisierungsbestrebungen fast aller kolonialer Völker nicht vernachlässigt werden.

Eine gute Personalkontinuität ist von ausserordentlicher Bedeutung für den Erfolg der Auslandsposten. Es kann aus diesem Grunde auch nicht darum gehen, den jungen Leuten einige Auslandjahre zu vermitteln, deren Erfahrungen sie nach ihrer Rückkehr in die Heimat verwerten können, sondern man will sie im Gegenteil für eine dauernde Auslandkarriere gewinnen.

Es braucht den Auslandschweizer, der sich nicht mehr als Fremder fühlt, sondern durch persönliche Beziehungen mit seinem Gastland verbunden ist. Im Gegensatz zum einheimischen Vertreter besitzt dieser auch die Voraussetzungen, um eventuell bestehende Absatzmöglichkeiten für Schweizerprodukte zu erkennen.

Vor allem in den letzten Jahren hat sich das Personalproblem für die Transithandelshäuser verschärft. Es scheint, dass die gute Beschäftigungslage den jungen Leuten im Inland genügend aussichtsreiche Arbeitsmöglichkeiten bot, so dass die Auslandsaufbahn an Anziehungskraft verlor.

Ein weiterer Sektor, dem die Aufmerksamkeit des Stammhauses gilt, ist der Informationsdienst. Die Orientierung der Zentrale erfolgt durch laufende Berichte der Niederlassungen, die Auskunft geben über die laufenden Geschäfte, die Marktsituation, Ernteaussichten, aber auch über die soziale und politische Lage im zugehörigen Rayon. Kennt der verantwortliche Leiter der Zentrale seine Berichterstatter von ihrer Ausbildungszeit her persönlich, so wird es ihm zweifellos leichter fallen,

diese unabhängigen, individuellgefärbten Rapporte zu einem neutralen Gesamtbild zusammenzufügen. Ein solcher Überblick, der sich selbstverständlich auch auf die Industriegebiete erstrecken muss, ist notwendig, um die gesamten Warenmengen erfolgreich disponieren zu können.

Die Firmen, die in der tropischen Zone arbeiten, dürfen neben ihrem Handel mit Produkten und Fabrikaten die politischen Verhältnisse nicht aus den Augen lassen, sondern sind oft sogar gezwungen, selbst aktive Kolonialpolitik zu betreiben.

Die Auslandsniederlassung und ihre Aufgaben

Die Auslandsniederlassungen in Übersee verteilen sich auf die wichtigsten Handels- und Hafenplätze. Je nach der Entfernung von der Heimat sind ihnen die nötigen Kompetenzen delegiert und die entsprechende Verantwortung überbunden, so dass sie sich kaum von einem eigenen selbständigen Unternehmen unterscheiden.

Ihre Aufgaben lassen sich generell in drei Funktionen aufteilen:

1. die Exportfunktion,
2. die Importfunktion,
3. das Platzgeschäft.

1. Die Exportfunktion

Wie angedeutet, gehört es zu den Aufgaben des Stammhauses, die Warenauswahl vorzunehmen und die Handelsartikel zusammenzustellen. Die ursprüngliche Warenwahl bestimmt zunächst den Standort der Niederlassung, dabei kann dann aber im Laufe der Zeit das Geschäft auch auf weitere Produkte ausgedehnt werden, die im betreffenden Gebiet anfallen. Es wird jedoch zur Regel gehören, dass man sich auf eine bestimmte Gruppe beschränkt, denn die scharfe Konkurrenz verlangt eine weitgehende Spezialisierung.

Die erste Aufgabe der Niederlassung ist es, die in ihrem Rayon anfallenden Produkte auf die vorteilhafteste Weise zu sammeln. Sie wird sich dabei ihrerseits auf eine Unterorganisation stützen, deren Glieder sich über das ganze Land verteilen. Das Netz dieser Filialen hängt stark von den Produktionsmethoden und Handelsgewohnheiten der zu kaufenden Erzeugnisse ab und kann sich aus Einkaufsfilialen, Platzvertretern auf den bedeutenden Marktzentren oder auch aus unabhängigen oder von den Firmen angestellten Zwischenhändlern zusammensetzen.

Es ist eine weitverbreitete, doch falsche Ansicht, zu glauben, die gesamte überseeische Produktion werde auf Plantagen oder Grossfarmen erzeugt. Für bestimmte Artikel — Kaffee, Tee, Rohgummi — mag das im grossen und ganzen zutreffen, doch besteht daneben für andere Produkte, z. B. Weizen oder Hülsenfrüchte, in den riesigen Gebieten Asiens und Afrikas eine umfangreiche Produktion in Familienbetrieben und Sammelwirtschaft der Eingeborenen⁸. Diese Produzenten bringen

⁸ C. J. Stelger: Überseehandel, S. 16.

meist ihre Ausbeute direkt zu den Einkaufsstellen der Handelsgesellschaften oder verkaufen sie in den nächsten Marktflecken oder Bazars an die Zwischenhändler.

Auswahl und Einkauf aus diesem mannigfaltigen Angebot verlangen natürlich ausserordentliche Warenkenntnis, denn meist ist es unmöglich, mit irgendwelchen technischen Hilfsmitteln eine Prüfung vorzunehmen, so dass der Käufer rein nach dem Aussehen der Produkte urteilen und sich dabei auf sein Fingerspitzengefühl verlassen muss.

Oft wird das Handelshaus bereits vor dem eigentlichen Einkauf finanziell in Anspruch genommen. Die Produzenten benötigen Geld und verlangen Vorschüsse auf noch ungeerntete Produkte oder noch nicht vollständig zubereitete Waren. In extremen Fällen kann sich diese Hilfe sogar auf die Beschaffung des Saatgutes erstrecken. Die damit verbundenen Risiken können sich in Jahren schlechter Ernten zu erheblichen Verlusten auswachsen.

Da die wenigsten Produkte in transportfähigem Zustand gekauft werden, müssen sie vom Handelshaus versandbereit gemacht werden:

Ölsaaten müssen gereinigt, gesiebt und gesackt werden, Baumwolle muss entkörnt, nach Art und Fasern klassiert und in Exportballen gepresst werden. Diese Aufrichtung wird in Anlagen besorgt, die den Einkaufsfilialen angeschlossen sind und die in ihren Ausmassen industriellen Unternehmungen bei uns gleichkommen, so dass hier der Händler zum direkten Arbeitgeber von Eingeborenen wird. Angeschlossen sind ebenfalls Lagerungsmöglichkeiten zum Halten der sogenannten „working-stocks“, aus welchen die Firma jederzeit Angebote machen oder liefern kann. Die Kapitalien einer solchen Handelsfirma sind also bei weitem nicht nur in Waren investiert. In den tropischen Gebieten kommen ebenfalls Investitionen für die Unterkunftsmöglichkeiten des weissen Personals hinzu, und bekanntlich bedarf der „weisse Mann“ in diesen Zonen recht kostspieliger Installationen, um sich den Aufenthalt einigermaßen erträglich zu machen.

In wenig entwickelten Gegenden, wo der Händler auch die Transporte selber ausführen muss, kommen weitere Aufwendungen für das Transportsystem hinzu. Vielfach ist er gezwungen, Transportmittel, wie Lastwagen, Flussboote oder Frachter selbst zu halten.

2. Die Importfunktion

In ihrer Importfunktion versorgt die Auslandniederlassung ihr Gebiet mit Fabrikationsgütern jeder Art, für die Absatz besteht. Viele der schweizerischen Transithandelshäuser haben beide Tätigkeiten vereinigt und betreiben in den Überseegebieten neben dem Produkteexport auch Fabrikateimport (Kompensation). Es lassen sich damit insofern Einsparungen erzielen, als z. B. Transportmittel (eigene Schiffe) auf dem Hin- und Rückweg ausgenützt sind und die Hilfsdienste (Spedition, Buchhaltung etc.) für beide Funktionen vom gleichen Apparat erledigt werden können. Ebenfalls zeigen sich Vorteile für die Finanzierung. Die Importerlöse können für den Geldbedarf der Exportgeschäfte verwendet

werden, so dass ein bestimmtes Kapital immer an Ort und Stelle umgesetzt wird. Zweifellos hat diese Möglichkeit bei den unzähligen Transferschwierigkeiten die Importfunktion vielerorts verstärkt.

Analog den verschiedenen Einkaufsarten für Rohstoffe besteht eine starke Verästelung des Verkaufsapparates. Vom Engrosverkauf über den Verkauf im eigenen Warenhaus und in Kettenläden bis zum Tauschgeschäft in der abgelegenen Buschstation sind alle Varianten anzutreffen.

Ungefähr ebenso mannigfaltig wie die Verkaufsmöglichkeiten sind die Geschäftsarten. Das Inlandgeschäft (Einkauf), das vorzüglich ein Kreditgeschäft ist (Ferner Osten, Südamerika) wird getrennt abgewickelt vom eigentlichen Überseegeschäft (Verkauf), das im allgemeinen ein Kassageschäft (Zug um Zug) geblieben ist. Der freie Handel als ursprüngliche Betätigung der Transithändler hat sich erhalten; auch heute kaufen sie auf eigene Rechnung und Gefahr von Produzenten und Fabrikanten ein, um die Ware mit möglichst hohem Gewinn anderwärts wieder abzusetzen. Neben Abschlüssen auf feste Rechnung werden allerdings auch Konsignations-, Indent- und Kompensationsgeschäfte getätigt⁹.

Die scharfe Konkurrenz unter den verschiedenen Händlern zwingt zu knappester Kalkulation. Für den Erfolg der einzelnen Firma ist die Marktübersicht ein entscheidender Faktor. Jene Firma wird das Geschäft machen, die dank ihren umfassenden Beziehungen die meisten Offerten zusammenbringt und daraus hinsichtlich Preis und Qualität am vorteilhaftesten anzubieten vermag.

Seit dem Ausgang des ersten Weltkrieges begann sich auch allmählich das Vertretergeschäft zu entwickeln. Vor allem die amerikanischen Fabrikanten, die sich verstärkt ins Exportgeschäft drängten, versuchten, selbst näher an den Markt zu kommen. Um nicht an die Wand gedrückt zu werden, waren die Handelsfirmen vielfach gezwungen, vom freien Geschäft abzugehen und die Vertreterstätigkeit aufzunehmen, indem sie den Fabrikationsfirmen ihre bereits bestehende Verkaufsorganisation zur Verfügung stellten. Meist wurden ihnen von den Fabrikanten vertraglich ausschliessliche Verkaufsrechte für bestimmte Länder auf längere Zeit übertragen, wobei die Händler in ihren Käufen und Verkäufen frei bleiben oder gegen eine feste Verkaufsprovision arbeiten können¹⁰.

Das Vertreterverhältnis wurde vor allem durch jene Erzeugnisse begünstigt, die ausserhalb der üblichen Grosshandelsartikel liegen und bei welchen eine fachliche Warenkenntnis für den Verkäufer nicht mehr möglich war. Vorzüglich trifft dies für hochqualifizierte Produkte wie Automobile, Apparate, Maschinen und chemische Spezialitäten zu. Beinahe auf allen diesen Gebieten ist der Transithandel in der Lage, auch der schweizerischen Exportindustrie umfassende Dienste zu leisten. Oft werden dabei von den Fabrikanten den Vertretern im Ausland eigene Fachleute zur Mithilfe beim Verkauf und zum Erledigen der technischen Belange beigegeben.

Für die Montage verkaufter Anlagen und Grossmaschinen, sowie für den Betrieb und den Unterhalt wird ebenfalls technisches Personal be-

⁹ C. J. Steiger: Überseehandel, S. 69.

¹⁰ Paul v. Horn: International Trade Principles and Practices, New York 1946, p. 488.

nötigt, das je nach Verabredung vom Hersteller zur Verfügung gestellt oder auch fest in die Personalorganisation der Transithandelsfirmen übernommen werden kann.

3. Das Platzgeschäft

Das Platzgeschäft wurde von den Niederlassungen im allgemeinen erst in neuerer Zeit aufgenommen. Man versteht darunter das Beliefern der nahen Fabriken mit einheimischen Rohstoffen und den Vertrieb ihrer Erzeugnisse im lokalen Markt¹¹. Das Platzgeschäft wurde vielfach aufgenommen, um den Beschäftigungsrückgang, der durch die steigenden Hemmnisse im internationalen Handel entstand, auszugleichen. Begünstigt wurde es dabei durch verstärkte wirtschaftliche Tätigkeit und steigende Industrialisierung jener Gebiete, die ausserhalb der eigentlichen Kriegshandlungen blieben. Diese Integrierung ist dazu angetan, die Stellung der Niederlassung in ihrem Domizilland zu verstärken.

Waren und Märkte des Transithandels

Durchgeht man die vom Schweizerischen Transithandel gehandelten Waren so findet man ein Sortiment, das sich von den Textilrohstoffen und -Halbfabrikaten über Felle und Leder zu den landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Nahrungsmitteln erstreckt. Es werden aber auch dauerhafte Konsumgüter und sogar Kapitalgüter gehandelt.

Versucht man die Schweizerischen Transithandelshäuser entsprechend den von ihnen hauptsächlich gehandelten Waren bestimmten Kategorien zuzuordnen, so lässt sich an die Hälfte unter den Titel ‚Handelsfirmen in Textilrohstoffen und Textilfabrikaten‘ zusammenfassen. Nehmen wir als erste Untergruppe jene Firmen heraus, die man als ‚Wollhandelsfirmen‘ bezeichnen kann. Wolle, roh oder gewaschen, als Kämmlinge oder Kammzug ist hier vorwiegendes oder ausschliessliches Handelsobjekt. Die älteste dieser Firmen — Simonius, Vischer & Co., Basel — wird erstmals 1719 im Ragionenbuch genannt. Aus einer kleinen, von Vater und Sohn betriebenen Woll- und Tuchhandlung entstand hier in interessanter Entwicklungsgeschichte ein internationales Wollhandelshaus mit Niederlassungen in London, Sydney, Melbourne, Brisbane, Perth, Christchurch N. Z., Buenos Aires, Boston (Mass.) und Montevideo, das folgende Länder zu seinen Märkten zählt: West- und Ostdeutschland, Österreich, Frankreich, Italien, Belgien, Niederlande, Grossbritannien, Spanien, Portugal, Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland, Tschechoslowakei, Jugoslawien, Türkei, Ägypten, Sudan, Kanada, USA., Mexico. Uruguay, Paraguay, Argentinien, Chile, Peru, Ekuador, Bolivien, Australien, Neuseeland^{11a}.

Als weitere Untergruppe lassen sich in diesem erstgenannten Bereich die ‚Seidenhandelsfirmen‘ unterscheiden. Seide wird roh oder ver-

¹¹ Natürlich können sich dabei auch Exportgeschäfte in diesen Fabrikaten ergeben.

^{11a} Handbuch der Schweizerischen Produktion, 9. Auflage. ..

arbeitet zu Garnen und Geweben, aber auch in ihren Abfällen in Europa und in Übersee gehandelt. Die Zahl der Häuser, die entweder vorwiegend auf Wolle oder Seide spezialisiert sind, dürfte ungefähr gleich gross sein.

Andere Firmen wiederum sind in ihrem Hauptzweig auf den Baumwollhandel ausgerichtet. In ähnlicher Weise wie beim Wollhandel verteilen sich auch hier die Niederlassungen im Ausland auf die bedeutendsten Produktionsgebiete, die wichtigsten Umschlags- und Handelszentren. Paul Reinhart AG., Winterthur, eine Schweizerische Transithandelsfirma von Weltruf, verkauft ihre Rohbaumwolle nach allen Ländern. Sie besitzt Filialen in Bremen (Baumwollbörse), Alexandrien, Austin und Houston (Texas), sowie in Sao Paulo ^{11a}.

In der Reihe der Transithandelswaren lassen sich weiter anfügen: Haare und Borsten, sowie weitere Rohmaterialien der Modeindustrie, Hutstoffe, Haar- und Wollfilzstumpen, ferner exotische Geflechte aus Bast und Stroh.

In der Bekleidungsindustrie spielt neben Geweben und Pelzen das Leder eine wichtige Rolle, das auch im Transithandel nicht ohne Bedeutung ist. — Um die Jahrhundertwende brachte die technische und chemische Entwicklung bei den bisher eher konservativ betriebenen Gerbereien einen Umschwung von der gewerblichen zur industriellen Produktion. Parallel damit erfolgte auch die Erschliessung der überseeischen Hautmärkte. Einzelne Fabrikanten begannen sich auf besondere Ledersorten zu spezialisieren. Damit entstand dem Handel in dieser Branche die Aufgabe, für den Verarbeiter wiederum das Gesamtangebot zusammenzufassen und die notwendigen Lager zu halten.

Wohl haben einige Transithandelsfirmen Leder in ihrem Artikelverzeichnis, doch besteht eigentlich nur ein einzelnes Haus, das diese Ware zu seinem ausschliesslichen Handelsobjekt gewählt hat. Die heutige Leder-Import AG. in Basel wurde 1906 von einem initiativen Unternehmer gegründet und in wenigen Jahren zum grössten Lederlager des Kontinents mit einer Organisation ausgebaut, die zum internationalen Austausch in dieser Branche befähigte. Beziehungen zu den erstklassigen Lieferanten in aller Welt müssen einerseits die Lieferfähigkeit garantieren, während andererseits ein genaues Studium des Absatzmarktes notwendig ist, damit durch entsprechende Lagerhaltung Engpässe in der Versorgung vermieden und der internationalen Käuferschaft Lücken im Angebot ausgefüllt werden können.

Bei den hergebrachten Transithandelswaren im Bereich der Nahrungs- und Futtermittel handelt es sich um Brot- und Futtergetreide, Kakao, Rohkaffee, Nüsse und Kerne, pflanzliche und tierische Fette und Öle, Ölsaaten und Trocken- und Hülsenfrüchte. Mit dem Fortschreiten moderner Konservierungstechnik kamen hinzu Nahrungsmittel pulverisiert, verpackt in Büchsen und Tuben, gefroren oder anderweitig steril gemacht.

Einzelne Firmen beschäftigen sich mit dem Handel von chemischen und pharmazeutischen Rohstoffen und Halbfabrikaten, doch kommen

^{11a} Handbuch der Schweizerischen Produktion, 9. Auflage.

entsprechende Produkte auch in den Warenverzeichnissen der übrigen Transithandelsfirmen vor:

Pyritabbrände, Oxyde, Kreiden, Kampfer, Gerbstoffe, Lösungsmittel, Kolophonium, Wachse, Terpentinöl, Rizinusöl, Leinöl roh und bearbeitet, Glyzerin roh und raffiniert, Natur- und Kunstharz, Alginate, Gelatine, Agar-Agar, Teerfarben, Weichmacher, Extrakte, Pigmente, Drogen, Riechstoffe, Essenzen und Aromen.

Ein Grossteil der Firmen beschränkt sich in ihrer Tätigkeit jedoch nicht nur auf einzelne sich verwandte Branchen, sondern handelt mit einem umfassenden Bündel von Konsumgütern. Dies wird verständlich, wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Niederlassung einer Firma, die sich in einem der sogenannten Entwicklungsländer befindet, im Austausch gegen den Export von Landesprodukten die Importfunktion übernimmt für die Industrieerzeugnisse der wirtschaftlich entwickelteren Welt. Durch Vermittlung einzelner Firmen werden so alle jene modernen Gebrauchs- und Verbrauchsartikel angeboten, wie sie in unsern modernen Warenhäusern zum Kauf aufliegen. Das Warenverzeichnis eines alten und bekannten Transithandelshauses — Union Handels-Gesellschaft AG., Basel, — dessen vorwiegendes Handelsgebiet Westafrika ist und das Niederlassungen an der Goldküste und in Nigeria besitzt, nennt folgende Handelswaren, wobei diese Aufzählung nur summarisch sein kann: Automobile und Zubehör, Photo- und Filmkameras, Optische Geräte, Schreibmaschinen, Eisenwaren und Werkzeuge, Baumaterialien, Textilien, Haushaltartikel, Lebensmittel und tägliche Bedarfsartikel wie Kleider, Schuhe etc., pharmazeutische und chemische Produkte, Uhren, Spiel- und Sportartikel.

Versuchen wir auf Grund dieser Beispiele sowie der früher gemachten Feststellungen im Rückblick, Generelles in der Entwicklung der Transithandelsfirmen zu erkennen:

Zu Beginn mag in vielen Fällen die Aufgabe darin bestanden haben, einen heimatlichen Gewerbe- oder Industriezweig mit einem bestimmten Rohstoff zu versorgen. Im Bestreben, diese Ware wohlfeiler und in grösseren Mengen zu beschaffen, auch um einen grösseren Anteil an der Handelsmarge zu erlangen, suchte man den ursprünglichen Lieferquellen näher zu kommen, drang man in die Erzeugungsgebiete ein und fand man dort sogar Möglichkeiten, die Produktion zu stimulieren und zu erweitern. Die Situation, sich auf einem Aussenposten in tropischem Gebiet zu befinden, konnte für den Europäer verschieden begründet sein; beim Händler im Gewinnstreben, beim Missionar im Glaubenseifer. Bekanntlich ist die angeführte Union Handels-Gesellschaft AG. der Basler Handels-Gesellschaft AG. affiliert, die ihrerseits aus der Basler Mission in Indien und Afrika heraus gewachsen ist. Lieferungen europäischer Gebrauchsartikel — ursprünglich bestimmt für die Missionare und ihre Familien — versorgten bald auch in steigendem Masse die neugewonnenen Gläubigen als materielles Pendant zum Christentum mit entsprechenden Waren. Die Eingeborenen tauschten diese Errungenschaften der Zivilisation — Waffen, Schiesspulver und Schnaps wurden allerdings wie die Sünde gemieden — gegen ihre eigenen Erzeugnisse ein.

Auf Missions- und Handelsstationen in Übersee bahnte sich allgemein ein reger Handel an, wobei als Exporte ein in seiner Zusammensetzung traditioneller Strom von Landesprodukten, bestehend aus Kakao, Kaffee, Palmkernen, Öl, Nüssen, Sisal, Hanf, aber auch Baumwolle, Zucker und Hölzer, zu fliessen begann. Gebietsmässig gesehen wurde es ein Tauschhandel, denn in umgekehrter Richtung bewegte sich ein Strom von Importwaren, der allerdings im Laufe der Kolonialzeit verschiedene Färbungen zeigte. Waren es in den Anfängen Glasperlen, Schnapsflaschen und leere Benzinkanister, so wurden daraus heute Eiskästen, Klimaanlagen, moderne Transportmittel, Berg- und Kraftwerkseinrichtungen und andere technische Errungenschaften.

Die von den entstandenen Organisationen gesammelten Rohstoffmengen wuchsen selbst über die Nachfrage der inzwischen ebenfalls expandierten Heimindustrie hinaus, deren Bedarf zu decken der Händler zu Beginn der Entwicklung in die Welt gezogen war. Dieser Anfallüberschuss wird nun natürlich den verarbeitenden Industrien anderer Länder angeboten, die den analogen Rohstoff benötigen. Aber auch die Importware, die in die erschlossenen Rohstoffgebiete eingeführt wird, braucht nicht nur allein aus dem Domizilland des Händlers zu stammen, sondern kann aus internationalen Quellen bezogen werden. Heute wie früher beteiligt sich jedoch der Schweizerische Transithandel noch immer massgeblich am Export schweizerischer Produkte nach überseeischen Gebieten.

Sieht man diese Waren von einem nationalen Standpunkt aus sich zwischen fremden Volkswirtschaften hin und her bewegen, so erscheint einem der Begriff 'Transithandel' verständlich. Betrachtet man jedoch diesen vielfältigen Güteraustausch zwischen den einzelnen geographischen Erzeugungs- und Verbrauchsgebieten von einer übernationalen Warte aus, so findet man den Ausdruck 'Welthandel' bezeichnender. In analoger Überlegung nennen sich Firmen, die diese Austauschfunktion — Naturprodukte gegen westliche Industriefabrikate — in einem bestimmten geographischen Gebiet übernommen haben, nach ihren bevorzugten Arbeitsgebieten und bezeichnen sich z. B. als Philippinenfirmen oder Ostasienfirmen.

Es lassen sich vor allem zwei grundsätzliche Arten von Warenbewegungen feststellen. Im einen Fall werden einzelne oder mehrere Rohstoffe in den entsprechenden Erzeugnisländern eingesammelt und nach den Industriegebieten geführt, wo sie an die Verarbeiter weiterverkauft werden. Es sei dabei auf eventuelle Veredlung oder Weiterverarbeitung hingewiesen. Wie Woll-, Baumwoll-, Leder- und Seidenfirmen zeigen, hat sich für einzelne Produkte eine gewisse Spezialisierung des Handels erhalten. Hier kann beispielsweise die technische Entwicklung zu einer Branchenerweiterung führen. Illustrieren wir diese Tendenz an einem naheliegenden Beispiel: Die Chemische Industrie hat die Kunstfaser geschaffen. Der Textilhandel darf diesen Stoff nicht als eine unliebsame Konkurrenz seiner bisherigen natürlichen Rohstoffe auffassen, sondern muss den neuen Artikel in seinen verschiedenen Spielarten als komplementäres Produkt in sein Sortiment aufnehmen. Falls der neue Artikel nicht eine traditionelle Ware verdrängt und

somit Ersatzfunktionen übernimmt, können die bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie die Betriebsorganisation durch Umsatzsteigerung besser ausgenützt werden. Wie für Textilien drängen sich ähnliche Überlegungen für das Leder auf, das von den Produkten der Gummi- und Thermoplast-Industrie tangiert wird.

Der andere zweite Fall der typischen Warenbewegung ist die Versorgung von Entwicklungsgebieten mit den Fabrikaten der industrialisierten Länder. Kreislauftechnisch gesehen müssen beim obigen Beispiel Zahlungsmittel dazwischentreten, was im zweiten Fall — nur gesehen für die Zahlungsbilanz — nicht notwendig sein muss, da die Einfuhren mit Lieferungen von einheimischen Produkten abgegolten werden können.

Doch gerade während der im Folgenden untersuchten Zeitspanne, standen meistens den Lieferungen gegen Bezahlung wegen Devisenmangels grosse Hindernisse im Wege. Es machte sich so eine handelspolitische Komponente geltend, die darauf tendierte, die Spezialisierung zu sprengen, und die für Firmen eine branchenmässige Erweiterung zur Folge haben konnte. Oft musste, um überhaupt Absatz für das spezifische Produkt zu haben, als Gegenwert Ware angenommen werden, die nicht in das angestammte Sortiment passte. Mit andern Worten, die rudimentäre Art des Handels, wie sie dem Transithandel aus den Entwicklungsländern bekannt war — Export von Rohstoffen gegen Import von Industrieprodukten —, trat auch in den ausgesprochenen Industrieländern mit hochentwickelter Devisenwirtschaft in Form von Kompensations- oder anderen Geschäften in den Vordergrund. Es erwies sich dabei, dass sich der Transithandel nicht auf bestimmte Warengattungen beschränkt, denn oft schloss sich an eine erste Transaktion Glied für Glied eine ganze Reihe von Transitgeschäften in Waren an, wie sie in den betreffenden Ländern gerade verfügbar oder im Überschuss vorhanden waren. Selbst dem gewissenhaft kalkulierenden Handel wurde dabei die Frage nach der Wirtschaftlichkeit solcher Kettengeschäfte oft erst beantwortet, wenn es ihm gelang, die Reihe mit einem Import in sein Domizilland abzuschliessen. Dem Transithandel konnten so auch neue Geschäfte entstehen, die allerdings nur für die Dauer ganz bestimmter wirtschaftlicher Konstellationen Bestand hatten.

Von solchen Umstellungen, Anpassungen, aber auch Risiken und Verlusten wird im geschichtlichen Teil berichtet werden.

2. TEIL

Der schweizerische Transithandel in der Entwicklung der Jahre 1934 bis 1954

I. Die Krisenzeit vor dem Kriege

Der Welthandel verliert seine Freiheit

Nach dem Ersten Weltkrieg waren die meisten Handeltreibenden bestrebt, wieder einen Welthandel aufzubauen, wie er vor der kriegerischen Auseinandersetzung bestanden hatte. Internationale Organisationen, wie der Völkerbund und die Internationale Handelskammer, führten und förderten diese Bestrebungen und forderten auf ihren Konferenzen neue internationale Arbeitsteilung. Keine dieser Organisationen verfügte jedoch über irgendwelche Machtbefugnisse gegenüber den verschiedenen Regierungen, so dass man vollkommen auf den guten Willen der einzelnen angewiesen war. In diesem Ringen um eine Zusammenarbeit unterlagen die Ökonomen den Politikern.

Es wäre müssig, in der verworrenen Nachkriegszeit nach einzelnen Ursachen zu fahnden; sie waren vielzählig und vielfältig. Wenige Regierungen waren frei in ihren Entscheidungen. Oft standen sie unter dem Druck von Interessengruppen, die während des Krieges Einfluss gewonnen hatten und nachträglich schwer zu verdrängen oder zu entmachten waren. Ausserdem war durch den Krieg das Nationalgefühl gestärkt worden, und jede Nation klammerte sich an ihr System, das sie sich eben unter dem Druck ihrer spezifischen Schwierigkeiten „zusammengeschustert“ hatte. Neben solchen Unfreiheiten tauchten auch bald wieder militärische Befürchtungen auf, wozu sich noch der Schwund des Vertrauens in den Mechanismus des freien Wettbewerbes gesellte.

Die schlimmsten Hindernisse des internationalen Güteraustausches, die Zollschranken, konnten nicht beseitigt werden. Einzig England bemühte sich bis 1931, seiner Freihandelspolitik treu zu bleiben. Amerika passte seine Zollpolitik nicht seiner im Kriege gewonnenen Gläubigerstellung an, sondern errichtete 1922 mit dem Forney-McCumber- und nochmals 1930 mit dem Hawley-Smoot-Tarif hohe Zollmauern um sein Wirtschaftsgebiet. Auf dem Kontinent wurden allgemein die Zölle flexibel gehalten, damit sie jederzeit angepasst werden konnten, sobald die heimische Industrie den ausländischen Konkurrenzdruck zu fühlen begann. Deutschland benutzte — kaum hatten die Alliierten 1925 die Bevormundung seiner Zollpolitik aufgegeben — seine wiedergewonnene Freiheit als erstes dazu, seinen Agrargebieten östlich der Elbe einen Zollschutz

zu verschaffen. Eine Anpassung nach dem Grundsatz der Arbeitsteilung konnte so nirgends erfolgen. Das Streben nach Gleichgewicht in der nationalen Produktion bewirkte nicht nur eine vergrösserte Agrarproduktion in den Industriegebieten, sondern auch eine beschleunigte Industrialisierung in den Agrarländern ¹².

Auf der Weltwirtschaftskonferenz von 1927 versuchte man, die Regierungen dazu zu drängen, ihre Zollpolitik zu revidieren. Es war jedoch bereits zu spät. Die Agrarkrise verstärkte sich zusehends und liess erkennen, dass man einem Zusammenbruch zutrieb, der das Ende aller Hoffnungen auf freieren Handel bedeutete.

Die allgemeine Weltwirtschaftskrise mit den bekannten Erscheinungen — verminderte Volkseinkommen, beschränkte industrielle Produktion, zusammengeschrumpfte Handelsvolumen usw. — folgte in den Jahren 1929—1933. Die desorganisierten Märkte, die sinkenden Preise und die steigende Arbeitslosigkeit zwangen die Regierungen zu noch stärkeren Eingriffen auf wirtschaftlichem Gebiete.

Obwohl die Krise international war, wurden keine gemeinsamen Abwehrmassnahmen unternommen, sondern jeder Staat war bestrebt, die Auswirkungen von seinem Gebiete abzuhalten. Grösstmögliche Unabhängigkeit von den übrigen Gebieten schien dem Einzelnen die grösste Sicherheit zu geben, und ohne Einsicht oder Vertrauen auf die Hilfe des Nachbarn betrieb jeder eine unabhängige und autonome Währungs- und Wirtschaftspolitik, die bald zum wilden Nationalismus entartete.

In diesen Jahren wurden eine Menge von Handelsregulierungen, wie Importquoten, Devisenkontrollen und bilaterale Clearingsysteme erlassen und eingeführt.

„Die Liquiditätskrise, die im Jahre 1931 über Europa hinwegfegte, liess ein Devisenbewirtschaftungssystem zurück, das sich mit der Zeit zu einem Netz sich immer mehr steigender Überwachung und Verbote entwickelte“ ¹³.

Anfänglich suchte man lediglich die Landwirtschaft durch Importquoten vor der ausländischen Konkurrenz zu schützen, bald wurden jedoch diese Restriktionen auf viele andere Güter ausgedehnt und die Einfuhrquoten sogar auf die verschiedenen Importländer aufgeteilt. Als auch diese Einschränkungen nicht genügten, um die Zahlungsbilanzen ins Gleichgewicht zu bringen, führte man die Devisenkontrollen ein. Sämtliche Devisen wurden über eine Verrechnungsstelle geleitet, die nur für Regierungskäufe, Schuldenzahlungen und bewilligte Importe Geldmittel freigab. Diese Devisenkontrollen wuchsen sich recht bald zum wichtigsten Instrument der Handelspolitik aus. — Im Vergleich zum orthodoxen Mittel der Zölle wirken diese quantitativ regulierenden Einschränkungen unmittelbar, indem sie den Preismechanismus umgehen. Sind Zölle hoch genug, so können sie natürlich ebenso wirkungsvoll sein

¹² *Condliffe J. B.*: „The commerce of Nations“ London 1951, p. 481: „This great maladjustment of agricultural production was one of the most significant factors on the opposition of freer trade, and in the crisis which finally broke the restored goldstandard system“.

¹³ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: 6. Jahresbericht 1935/36, S. 8.

wie direkte Einschränkungen; dort jedoch, wo die Zölle auf längere Zeit durch Verträge auf einem relativ niedrigen Stand gebunden wurden, konnten die Importe nur mit Hilfe dieser direkten Eingriffe unter Kontrolle gebracht werden. Damit wurde der private Handel in seiner Freiheit im Aussenverkehr automatisch beschränkt. Die mengenmässige und zeitliche Verteilung der Quoten auf die verschiedenen Interessenten erhöhte unnötig die Macht der Beamten und öffnete ausserdem einer gewissen Willkür die Tore.

Mit den genannten Mitteln gelang es wohl einem Lande, seine Importe herunterzudrücken, nicht aber seine Exporte anderen Ländern aufzudrängen. Erst mit dem weiteren Schritt zu den bilateralen Clearingabkommen kam man diesem Ziel näher.

Bis 1931 konnte sich der Londoner Geldmarkt seine wichtige Stellung als Clearingzentrum erhalten. Bedeutende Teile der internationalen Wareneinzahlungen wurden über Londons Banken abgewickelt. Selbst benachbarte Länder des Kontinents pflegten ihre gegenseitigen Zahlungen in London zu begleichen. England hatte nach dem Ersten Weltkrieg alles unternommen, um seine traditionelle Vormachtstellung im internationalen Handels- und Zahlungsverkehr in einem auf dem Freihandelsprinzip beruhenden Welthandelssystem zu erhalten. Die Finanzpanik, die 1929 mit dem New Yorker Börsenkrach zum Ausbruch kam und in den folgenden Jahren ein Chaos der Währungen brachte, zwang jedoch im September 1931 auch England, die Parität zum Golde aufzugeben und den Sterling abzuwerten. Damit brach der Goldstandard, für den es so lange gekämpft und der allen Handelssystemen als Grundlage einer sicheren Kalkulation gedient hatte, vollends und endgültig zusammen. Durch die Abwertung wurden die Reserven, welche viele Länder zu Clearingzwecken in London gehalten hatten, vermindert und unsicher gemacht, was eine merkliche Lähmung der Finanzierung und des Zahlungsverkehrs im Welthandel zur Folge hatte.

Es waren Österreich und die Schweiz, die 1931 mit dem ersten bilateralen Clearingabkommen einen Ausweg aus dem Wirrwarr suchten. Ursprünglich nur als vorläufige Notmassnahme gedacht, blieb es in der Folge — wie alle diese Improvisationen — recht zäh am Leben erhalten. Die importierten Güter wurden an die jeweiligen Nationalbanken bezahlt, die dann unter sich die gegenseitigen Forderungen verrechneten. Dieses System setzte allerdings eine ungefähr ausgeglichene Zahlungsbilanz (Waren + Invisibles) zwischen den beiden Ländern voraus.

Die gleiche Lösung wurde auch von anderen Staaten übernommen. Sie arbeitete jedoch — besonders anfänglich — recht schwerfällig und hatte gegenüber dem multilateralen Goldstandard den Nachteil, nur zweiseitig und stark verbürokratisiert zu sein. Es begann damit eine Blockbildung, und jeglicher Handel wurde zur Waffe des Wirtschaftskrieges geformt.

Die Zollpolitik der Amerikaner, die 1930 den hochprotektionistischen Smooth-Hartley Tarif einführten, wurde bereits erwähnt. 1932 folgte Grossbritannien im Verträge von Ottawa mit einem System von Reichsvorzugszöllen. England gewährte verschiedenen Ländern des Empires

Zollreduktionen und Importpräferenzen, während diese ihrerseits dem Mutterlande und auch sich gegenseitig Vorzugszölle und andere Vorteile zusicherten. Dieser Vertrag, der das britische Empire zu einer Zollunion verband, bildete so ein regional abgeschlossenes Handelsgebiet, das allgemein als Sterling-Gebiet bekannt wurde¹⁴. Die britische Regierung benutzte nun auch ihren Importmarkt, um sich ihrerseits Exportmärkte zu sichern. In den Jahren 1933—1934 schloss sie mit verschiedenen Staaten eine ganze Reihe von bilateralen Verträgen ab¹⁵.

In den meisten Verträgen erwirkte sich England Zoll- und Quoten-erleichterungen für britische Waren, sowie Vereinbarungen über die Abnahme bestimmter Warenmengen gegen die Zusicherung festgelegter Importmengen und das Versprechen, Zölle und Quoten stabil zu halten.

Im Sommer 1933 wurde erneut eine Weltwirtschafts- und Währungskonferenz (World Economic Conference) nach London einberufen. Sie war der letzte Versuch, der unternommen wurde, um eine Richtungs-änderung herbeizuführen und so wenigstens noch die Trümmer des alten Systems zu retten.

Gates W. G. McGarrah, der damalige Präsident der BIZ, schrieb zu jener Zeit¹⁶:

„Die Welt steht am Scheideweg und muss kurzentschlossen wählen, ob die Zukunft sich in der Richtung abgeschlossener nationaler Wirtschaften mit niedrigem Lebensstandard entwickeln soll, oder aber ob wir zu der internationalen Wirtschaft zurückkehren sollen, nach der wir in der Zeit vor, und eine Zeitlang auch nach dem Kriege aus einem natürlichen und gesunden Gefühl heraus gestrebt haben“. Aus seinen Worten fühlt man die leise Erwartung, die Vernunft könne doch nicht ganz tot sein, und die Welt könnte sich an der bevorstehenden Konferenz doch noch für die zweite Alternative entscheiden.

Ein lebhafter Welthandel, der zweifellos zur Lösung vieler innerer Fragen beigetragen hätte, bedurfte in erster Linie einer stabilen Währung. Diese notwendige Stabilisierung jedoch misslang. Auf währungspolitischem Gebiet gingen die Ansichten der Konferenzteilnehmer so stark auseinander, dass die grundlegenden Probleme der Handelspolitik gar nicht offen zur Sprache kamen. Wenn auch die Meinungsverschiedenheiten in bezug auf die Währungen am offensichtlichsten zutage traten, so lag der Grund des Misslingens doch nicht allein bei ihnen. Vielmehr sind die Gründe — wie bereits angedeutet — auch bei den handelspolitischen Stellungen zu suchen, die die verschiedenen Regierungen bereits bezogen hatten, oder in die sie gedrängt worden waren¹⁷.

¹⁴ Vereinigtes Königreich, Kanada, Australien, Neu-Seeland, Südafrika, Süd-Rhodesien und Indien. Das Sterling-Gebiet war natürlich nicht als solches geplant worden, sondern die Voraussetzungen mit England in der Stellung einer Kolonialmacht waren gegeben, und alles weitere entwickelte sich aus den weltwirtschaftlichen Zusammenhängen.

¹⁵ Dänemark, Argentinien, Norwegen, Island, Schweden, Litauen, Estland, Finnland und Russland.

¹⁶ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: 3. Jahresbericht 1932/1933, S. 48.

¹⁷ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: 5. Jahresbericht 1934/1935, S. 13.

Die USA waren einerseits durch interne Schwierigkeiten behindert — Roosevelts Politik hatte sich noch nicht voll herauskristallisiert — und andererseits hatten ihre Vorschläge auch sonst wenig Aussicht auf Gehör oder auf Erfolg, weil die Mitglieder des Goldblockes starr und unbeirrbar am alten Dogma des Goldstandards festhielten. Die Engländer die sich in relativ günstiger Lage befanden, zeigten keine besondere Initiative und verhielten sich im ganzen eher gleichgültig. Und so trennte man sich, ohne eine Lösung zur Stabilisierung der Währungen gefunden zu haben.

Der Misserfolg der Konferenz war bestimmend für die kommende Richtung der Wirtschaftspolitik; der Zusammenbruch des Goldstandards brachte den Umschwung zum Bilateralismus. Das neue System wurde von den Autarkie anstrebenden Staaten (Deutschland, Italien, Japan) dazu benützt, ihre Macht auf die schwächeren Nachbargebiete auszudehnen.

Eine Bestandsaufnahme zeigt folgendes Bild:

Die Vereinigten Staaten waren sich wohl ihrer weitgehenden wirtschaftlichen Unabhängigkeit, kaum aber ihrer Stärke und Verantwortung bewusst. 1934 verabschiedete der amerikanische Kongress den „Reciprocal Trade Agreements Act“. Dieser erteilte der Regierung die Vollmacht, ohne Genehmigung des Senats zweiseitige Verträge abzuschliessen. Er ermöglichte gegenseitige Zollreduktionen bis zu 50 % und gewährte Meistbegünstigung an alle Staaten, die die USA nicht diskriminierten. Seine Absicht war, einem weiteren Umsichgreifen der totalitären Handelspraktiken entgegenzuwirken.

England hatte dem klassischen Freihandel endgültig entsagt und baute innerhalb des Empires und Commonwealth sein System des bevorzugten Handels weiter aus und schloss mit seinen hauptsächlichsten Kunden und Lieferanten zweiseitige Handelsabkommen ab. Die Goldblockländer kämpften unter der Führung Frankreichs eine zum vorneherein „verlorene Schlacht“ um ihre Parität.

Russlands Rolle im Welthandel war noch unbedeutend, während Japan im Osten und Deutschland im Westen ihre Handelsbestrebungen hauptsächlich auf jene benachbarten Gebiete richteten, die für sie von strategischer Bedeutung waren.

Die meisten Staaten neigten in der Folge dazu, sich noch weiter abzuschliessen und suchten zu diesem Zweck nach immer neuen Mitteln und Formen, um ihre Handelsbeziehungen zu kanalisieren und zu kontrollieren. Die Maximen einer internationalen Arbeitsteilung gerieten dabei in Vergessenheit und wurden bald überhaupt nicht mehr beachtet. Vor allem Deutschland ging auf diesem Wege voran. Wenn es auch die Devisenzwangswirtschaft nicht erfunden hat, so hat es sie doch zum ersten Mal in der Geschichte in so extremer Weise zum eigentlichen System einer Wirtschaftspolitik ausgebaut.

Am 30. Januar 1933 begann in Deutschland die Diktatur. Die Agitatoren verstanden es ausgezeichnet, die auseinanderklaffenden Interessen in der ihnen nützlichen Richtung zusammenzubringen. Bei der Gleichgültigkeit, die aus dem Gefühl der Ohnmacht gegenüber der

Wirtschaftskrise hervorgegangen war und die meisten Länder erfasst hatte, schien ein nationaler Vorstoss keine gemeinsamen Gegenmassnahmen herauszufordern. Mit einer eigenmächtigen Handelspolitik verfolgten die neuen Machthaber das dreifache Ziel: Deutschland aufzurüsten und zu bewaffnen, sich in den strategisch wichtigen Nachbargebieten Macht zu verschaffen und den britischen Einfluss in Europa nach Möglichkeit zurückzudämmen.

In den Jahren 1934—1939 begann Deutschland ein System von Clearingverträgen — mit „Zentrale Berlin“ — über ganz Europa auszubreiten. Alle seine Abkommen standen völlig im Dienste national-autarkischer Bestrebungen. Politische und militärische Erwägungen hatten dabei den Vorrang vor wirtschaftlichen Überlegungen.

Die Methode des deutschen Vorgehens bestand darin, dass die Regierung zunächst zu umfangreichen Importen aus den Partnerländern ermunterte. Der Gegenwert dieser Lieferungen wurde von den Importeuren an die Clearingstelle in Berlin einbezahlt, was dort zur Anhäufung grösserer Beträge führte, weil die deutsche Ausfuhr gering war und die Ansprüche deutscher Exporteure für Lieferungen an das Ausland bei weitem nicht die Höhe der Einzahlungen durch die Importeure erreichte. Die Clearingbilanzen waren nicht ausgeglichen. Dementsprechend waren auch die Einzahlungen für deutsche Waren bei den Clearingstellen der Partnerländer zu gering, um den Forderungen der dortigen Exporteure zu genügen. Da bei dem entstandenen Ungleichgewicht kein automatischer Ausgleich erfolgte, hatte der Partner, dessen Clearingbilanz aktiv war, mit weiteren Exporten nach Deutschland zu warten bis zum Ausgleich durch Gegenlieferungen. Dadurch konnte ein erheblicher Druck auf die Beschäftigungslage des betreffenden Landes ausgeübt werden. — Da alle Zahlungen über die Zentralbank oder eine ihr angegliederte Verrechnungsstelle erledigt wurden, war es naheliegend, dass in prekären Fällen das nationale Geldinstitut die Finanzierung der Defizite übernahm. Diese Vorlagen trugen allerdings für das betreffende Land die Gefahr eines inflationären Preisauftriebes in sich.

Die allgemeine Folge dieser Entwicklung war, dass dem privaten Handel Freiheit und Initiative entrissen wurden. Die Beratungskommissionen der einzelnen Länder wurden zu den eigentlich aktiven Handelsgruppen, die sich in ständigen Unterhandlungen über die Bedingungen der Abkommen stritten. Hier wird es verständlich, dass das bilaterale Clearing zum Handel durch Staatsagenturen und zu beidseitiger Planung, und diese Planung weiter zu eingehender Kontrolle der Mengen, Preis und Zahlungsbedingungen bald jeder einzelnen Transaktion führte.

Nach diesem allgemein gehaltenen Abriss der Ausgangslage wenden wir uns wieder unserem Objekt zu und verfolgen die anschliessende, spezifische Entwicklung des Transithandels.

Der Kampf der Transithändler

Die Einschränkungen

Die Krise hatte die Illusion, das alte Welthandelsystem wieder herzustellen, endgültig zerschlagen und war im Begriff ein System entstehen zu lassen, das in seinem wirtschaftlichen Nationalismus in nichts hinter dem Merkantilismus des 17. und 18. Jahrhunderts zurückstand.

Bei vielen Ländern verlangten die Währungsschwierigkeiten kategorisch nach strengen Devisenbewirtschaftungen, so dass aus solchen Gebieten praktisch keine Geldüberweisungen mehr möglich waren. Obwohl die Wirtschaftspolitik der Schweiz sich durch eine liberale Grundhaltung auszeichnet, konnte auch sie sich gegenüber dieser Entwicklung nicht passiv verhalten. Die Schweiz bezahlte ihre hohe Einfuhr mit harten Schweizerfranken. Dadurch gelangten Beträge unserer konvertiblen Währung in die Hände des Auslandes. Um das „gute Geld“ nicht verschwinden zu lassen, sondern diese Kaufkraft wieder der eigenen Volkswirtschaft dienstbar zu machen und durch Exporte und Dienstleistungen wieder ins Inland zu bringen, schloss man Clearing-Verträge ab. Die schweizerischen Vorschriften über den Zahlungsverkehr gingen — im Gegensatz zu den ausländischen Bestimmungen — nicht aus Devisennöten hervor, sondern entstanden als Massnahmen zur Verteidigung unserer harten Währung gegenüber den ausländischen Devisenbewirtschaftungen.

Aus dieser Defensive heraus kam die Schweiz zu einem Netz von Clearingverträgen, das durch die vom Bundesrat erlassenen Ausführungsvorschriften zu einem System der „angewandten Devisenbewirtschaftung“ vervollständigt wurde.

Die Clearingverträge der Schweiz 1931—1940:

- 1931 Österreich, Ungarn
- 1932 Bulgarien, Jugoslawien
- 1933 Rumänien, Griechenland, Türkei
- 1934 Chile
- 1934 26. Juli, Verrechnungsabkommen mit Deutschland
- 1935 18. November, Zahlungssperre mit Italien
- 3. Dezember, Clearingabkommen mit Italien
- 1936 Im Juli wird gegenüber Spanien ein Zwangsclearing eingeführt (der Bürgerkrieg verhinderte vertragliche Abmachungen), das 1938 in ein Clearing- und Kompensationsabkommen übergeführt wird.
- 1936 ebenfalls im Juli, provisorisches Verrechnungsabkommen mit Polen.
- Dem Verrechnungsabkommen mit Deutschland werden im weiteren Verlauf folgende Gebiete angeschlossen:
- 1938 Österreich, sudetendeutsche Gebiete
- 1939 Memelgebiet, Danzig, Slowakei
- 1940 Protektorat Böhmen-Mähren, Elsass-Lothringen, Dänemark, Belgien, Niederlande, Norwegen, Frankreich, Finnland.

Quelle: BIZ.

Am 14. Oktober 1933 war der Bundesbeschluss über die wirtschaftlichen Massnahmen gegenüber dem Ausland gefasst worden, dessen Bestimmungen den Bundesrat ermächtigten, die notwendigen Massnahmen zu treffen „zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, zum Schutze der nationalen Produktion, soweit diese in ihren Lebensbedingungen bedroht ist, und zur Förderung des Exportes sowie im Interesse der Schweizerischen Zahlungsbilanz“. — „Die speziell clearingsrechtlichen Vorschriften wurden, soweit sie nicht schon in den bilateralen Abmachungen mit den einzelnen Staaten enthalten waren, durch einen auf diesem Beschluss gestützten Bundesratsbeschluss über die Zulassung von Warenforderungen zum Zahlungsverkehr mit dem Ausland vom 28. Juni 1935 erlassen“¹⁸.

Diese beiden Beschlüsse bildeten die Rechtsgrundlage für die Einschränkungen der neuen Handelspolitik. Der Clearingverkehr wickelte sich „in der Weise ab, dass die schweizerischen Schuldner ihre clearingpflichtigen Schulden nicht an ihre ausländischen Gläubiger direkt bezahlen dürfen, sondern die Zahlungen an die Schweizerische Nationalbank in Landeswährung zu leisten haben. Diese Zahlungen werden einem Sammelkonto, das zugunsten der Nationalbank des Vertragsstaates bei der Schweizerischen Nationalbank eröffnet wird, gutgeschrieben. Aus diesen auf dem Sammelkonto sich anhäufenden Beträgen werden die den schweizerischen Gläubigern gegenüber den Schuldnern des Vertragsstaates zustehenden Forderungen bezahlt. In derselben Weise vollzieht sich der Ausgleich von Forderungen und Schulden der Angehörigen des Vertragsstaates bei der Verrechnungsstelle derselben“¹⁹.

Es erfolgte also nach aussen eine gegenseitige Verrechnung der Zahlungsverpflichtungen zweier Länder durch ihre offiziellen Verrechnungsstellen, die ihrerseits intern die von ihren Importeuren einbezahlten Beträge benutzten, um ihre Exporteure auszubezahlen, sobald die Auszahlungsanträge der Gegenseite vorlagen.

Bei der raschen Zunahme des Clearingverkehrs wurde durch Bundesratsbeschluss vom 2. Oktober 1934 die Schweizerische Verrechnungsstelle in Zürich geschaffen, die im Sinne einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft die Durchführung des Verrechnungsverkehrs übernahm.

Die Nachteile dieses bilateralen Waren- und Zahlungsverkehrs traten recht bald in Erscheinung. Es kam zu Zahlungsrückständen, die zu Exporteinschränkungen oder Zwangsimporten zu übersetzten Preisen führten oder andere Abhilfemassnahmen forderten. In den frühen Verträgen wurden nur die unmittelbar gegenseitigen Interessen der vertragschliessenden Wirtschaftsgebiete berücksichtigt.

Für das angestammte Geschäft der schweizerischen Transit- und Welthandelsfirmen waren die Auswirkungen des Clearingverkehrs katastrophal. War es ihnen dank ihrer Beweglichkeit und Findigkeit bis dahin gelungen, gegenüber den mannigfaltigen Handelseinschränkungen zu bestehen, so kam nun das neue System einer fast vollständigen Abschnürung gleich. Der Import wurde in den Dienst des Exportes gestellt.

¹⁸ Scherrer W.: Die Basler Handelskammer 1926—1951, Festschrift, Basel 1952, S. 27, 28 und 117.

¹⁹ *Ibid.* Hug. W.: cit. von Scherrer.

Die Bedeutung des Transithandels für die Beschäftigungslage unserer Volkswirtschaft wurde als gering beurteilt und seine Interessen in den Verhandlungen und Abmachungen mit anderen Staaten deshalb nur ungenügend berücksichtigt. Für Guthaben, die aus dem Vertrieb von drittländischen Waren stammten und weder mit der Versorgung unseres Landes in Zusammenhang standen noch direkt dem Export von Schweizerwaren dienten, wurde der Transfer verweigert.

„Die von einzelnen Staaten eingeführte und gesetzlich geregelte Bewirtschaftung des gesamten Handels und der Industrie hat den freien Austausch zwischen den Wirtschaftsgebieten ausserordentlich eingeschränkt. Der von der Schweiz ausgehende internationale Zwischenhandel wurde aber nicht durch die Einschränkungen, sondern erst durch die eigentlichen Clearingverträge lahm gelegt“²⁰.

Es wurde aber nicht nur das laufende Geschäft behindert, sondern auch Aussenstände aus früheren Geschäften bedroht. Nach dem Abschluss der Clearingabkommen war die Möglichkeit des Transfers dieser Beträge nach der Schweiz ebenfalls in Frage gestellt.

Die Gegenmassnahmen

a) Der Zusammenschluss

Der Zahlungsverkehr zwischen den einzelnen Staaten wurde nun innerhalb dieser neuen Politik auf Grund von autonomen oder staatsvertraglichen Bestimmungen geregelt. Es ist verständlich, dass diese Entwicklung die Transithändler mit Bedauern und Befürchtungen erfüllen musste. Sie alle verdankten ihre Existenz der relativen Freiheit der internationalen Handelsbeziehungen, die einen weitgehend ungehinderten Austausch von Waren und Zahlungen über alle Grenzen erlaubt hatte. Als Anhänger der Freihandelstheorie waren sie der Überzeugung, „dass der Staat niemals in der Lage sein wird, die Wirtschaft tatsächlich und mit Erfolg zu dirigieren. Insbesondere wird weder vom Staat noch mit dessen Hilfe die wirtschaftliche Tätigkeit des internationalen Zwischenhandels ausgeübt werden können“²¹.

Nach den ersten Abschlüssen mit Oststaaten — insbesondere nach dem Clearingvertrag mit Rumänien — kam es 1933 auf Anstoss der Basler Handelskammer zu einer ersten gemeinsamen Aussprache der betroffenen Transithandelsfirmen. Noch zu sehr an freies und unabhängiges Handeln gewöhnt, konnten sie sich aber auf dieser ersten Zusammenkunft noch nicht für ein gemeinsames Vorgehen entschliessen.

Inzwischen waren jedoch im Waren- und Zahlungsverkehr mit Deutschland vollkommen unbefriedigende Zustände eingetreten, so dass man sich auch gegenüber diesem Land zu einem Clearingvertrag entschloss. Das am 26. Juli 1934 zwischen der Schweiz und Deutschland

²⁰ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 2. Jahresbericht 1936, S. 7.

²¹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 1. Jahresbericht 1935, S. 6.

abgeschlossene Verrechnungsabkommen gab nun den eigentlichen Anstoss zum Zusammenschluss der schweizerischen Transithandelsfirmen.

Trotz der ausserordentlichen Bedeutung, die das Gebiet unseres nördlichen Nachbarn für den schweizerischen Transithandel hatte, liess auch dieser Vertrag die Interessen des von der Schweiz aus betriebenen internationalen Zwischenhandels unberücksichtigt. Rückständige Forderungen, soweit sie aus sogenannten bewirtschafteten Waren entstanden waren, wurden vollkommen übergangen. Einzig ein Transitkonto sollte den Firmen gestatten, ihre traditionellen Geschäfte weiterhin zu tätigen. Eine Möglichkeit, die bestehenden Ausstände oder neu auflaufenden Erträge nach der Schweiz zu überweisen, bestand nicht.

Die erneute Benachteiligung brachte nun alle Geschädigten in ein Lager. Davon überzeugt, dass beim bereits stark überlasteten Wirtschaftsapparat die Intervention des einzelnen keine Aussicht auf Erfolg mehr habe, entschlossen sich die Transithändler zu gemeinsamem Vorgehen. In einer zweiten Versammlung vom 16. Oktober 1934 in Basel gründeten die interessierten Firmen, welche ausschliesslich oder zumindest in einer ihrer Abteilungen auf dem Weltmarkt Transithandelsgeschäfte betrieben, den „Verband Schweizerischer Transithandelsfirmen“ (Syndicat des Négociants Suisse de Transit). Diese Bezeichnung wurde 1938 abgeändert in „Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen“ (Syndicat des Maisons suisses du Commerce Mondial et du Commerce de Transit).

Der Zusammenschluss vollzog sich in der Horizontalen (unter den Handeltreibenden, die an analogen Schwierigkeiten litten) und nicht in der Vertikalen (Anschluss an die Produzenten oder auf der Gegenseite an die Abnehmer). Der Verband entstand als eigentliche *Notgemeinschaft*, die sich ohne Behinderung durch irgendwelche andere Interessen für die Belange des Transithandels gegen die Schädigungen einsetzen konnte, die ihm aus den staatlichen Massnahmen erwuchsen.

Der Zweck des Verbandes wird im ersten Jahresbericht folgendermassen umschrieben:

„Der Vorstand hat sich von Anfang an darauf beschränkt, die schädigenden Einflüsse staatlicher Massnahmen auf das Transithandelsgeschäft zu bekämpfen und nur da staatliche Intervention zu verlangen, wo es sich darum handelt, die durch Eingriffe des Staates entstandenen Schäden wieder gut zu machen. Die Schweizerischen Transithändler sind sich bewusst, dass nur durch ihre eigenen Anstrengungen auf dem Wege von Umstellung und Anpassung Rettung ihrer Betriebe möglich ist“²².

Kurz — die Hauptaufgabe sollte darin bestehen, der Schweiz durch private Initiative ihren Anteil am internationalen Zwischenhandel zu erhalten. Dies sollte erreicht werden durch „Eintreten für den freien Handel in absoluter Konsequenz“.

Vorerst stellten sich dem Verband in der Reihenfolge ihrer Dringlichkeit folgende Probleme:

²² Verband Schweizerischer Transithandelsfirmen: 1. Jahresbericht 1935, S. 6.

1. Wie können die aus früheren Geschäften gegen Angehörige von Clearingländern noch bestehenden Forderungen liquidiert werden?
2. Wie sollen die zukünftigen Geschäfte des schweizerischen Transithandels abgewickelt werden?
3. Wie werden Zahlungen für deutsche Waren behandelt, die von schweizerischen Firmen nach Ländern geliefert werden, mit denen Deutschland bereits im Verrechnungsverkehr steht?

Die erfolgten Verhandlungen brachten nur für die beiden letzten Punkte einigermaßen annehmbare Lösungen. Den Schweizer Händlern wurde erlaubt, in Deutschland sogenannte Transit-Sonderkonten (ASKI = Ausländersonderkonten) zu errichten, die sich in der Folge auch recht gut bewährten. Man entband sie davon, die im Transit weiterzuliefernden Waren im deutsch-schweizerischen Clearing einzubezahlen, so dass der Zahlungsverkehr für diese Geschäfte über die genannten Konten abgewickelt wurde, wobei die innerhalb der üblichen Gewinn- und Spesenmargen liegenden Beträge über die schweizerische Verrechnungsstelle nach dem Stammhaus in der Schweiz transferiert werden konnten.

In bezug auf den ersten Punkt dagegen blieb dem Verband trotz energischer Aktionen, wie Eingaben beim Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement etc., der Erfolg versagt. Der Besuch einer Verbandsdelegation beim damaligen Unterhändler der Schweiz in Berlin — Minister Stucki — kam zu spät, da die Unterhandlungen für das Zusatzabkommen vom 12. Dezember 1934 bereits soweit fortgeschritten waren, dass Änderungen nicht mehr möglich waren.

Die Bemühungen um die deutschen Aussenstände — es handelte sich dabei um einen Betrag von 30 160 000 Schweizerfranken²³, die durch die Unbilligkeit des Abkommens vollständig blockiert waren —, wurden fortgesetzt. Der Verband machte Bundesrat und Departemente auf die ungerechte und nachteilige Behandlung der Transithandelsfirmen gegenüber dem Import- und Exporthandel aufmerksam. Er wurde dabei von den Handelskammern und Behörden jener Kantone unterstützt, in denen diese Firmen vorwiegend domiziliert sind.

Die obersten Behörden versprachen, die Aussenstände aus Transithandelsgeschäften, die vor dem Inkrafttreten der Abkommen entstanden waren, den Forderungen aus Exporten gleichzusetzen. Der Erfolg dieses Zugeständnisses kam allerdings nicht unmittelbar und war nicht völlig frei von Enttäuschungen. In den Verhandlungen mit Deutschland im März/April 1935 wurde eine Regelung getroffen, die zwar die Gleichstellung der Erlöse aus dem Export und dem Transithandel brachte, die Abtragung der alten Forderungen der Transithändler aber auf fast zwei Jahre hinaus verteilte. Um den Firmen die lange Wartezeit zu überbrücken, wurden später diese Aussenstände von der eidgenössischen Darlehenskasse bevorschusst.

²³ F. Mangold: Der Schweizerische Transithandel, S. 24/25.

b) Die Umstellung

Neben diesen kollektiven „Anstrengungen zur Rettung ihrer Betriebe“ durch den neugegründeten Verband, versuchten die einzelnen Transithändler durch Umstellung ihrer Organisationen sich nach Vermögen den veränderten Umständen anzupassen. Generell bestanden hierzu vier Möglichkeiten, die miteinander verbunden werden konnten:

1. Die Einkaufsorganisation in den Produktionsgebieten übernimmt auch den direkten Vertrieb in den Absatzländern. (Die Exportfunktion wird bis zum Verkauf im Konsumtionsland ausgedehnt. s. S. 12).
2. Es werden in den Absatzgebieten selbständige Firmen gegründet oder eventuell bestehende Verkaufsfilialen selbständig gemacht. — Solche Dezentralisation steht jedoch nur den grossen und finanzstarken Unternehmungen mit bereits umfangreichen Auslandsorganisationen offen, während für mittlere und kleinere Firmen die daraus erwachsenden Lasten und die dabei zu überwindenden Schwierigkeiten kaum zu bezwingen sind. Zeigen die betreffenden Staaten Neigung zu autarker Wirtschaftsführung, so wird es überdies schwer sein, eine Tochtergesellschaft unter günstigen Bedingungen zu gründen. Auch ist damit das Problem des Transfers der angesammelten Gewinne nach dem Stammhaus nicht gelöst. Ist dem Vorgehen trotz allem Erfolg beschieden, so wird bei späterer Besserung der Lage der selbständig gemachte Betrieb schwerlich mehr in den Schoss des Stammhauses zurückkehren. Ein Verlust für die Volkswirtschaft wird daraus resultieren.
3. Die erworbenen Erfahrungen und die bestehenden Verbindungen werden verwandt, um Vermittlungen zu tätigen. Die früher eigene Geschäftstätigkeit wird darauf beschränkt, die Abwicklung zu besorgen; der bisherige Geschäftsherr wird zum Agenten degradiert. Das Problem des Transfers von Kommissionen und Provisionen bleibt jedoch auch hier ungelöst. Die eigene Lagerhaltung (abgesehen von Konsignationslagern) fällt dahin, was vom kriegswirtschaftlichen Standpunkt sicherlich nicht wünschbar sein kann. Ausserdem besteht für den blossen Vermittler die Gefahr, dass er nach einmaligem Abschluss bei den späteren Transaktionen übergangen wird.
4. Als weitere der Möglichkeiten bleibt die Umstellung auf den Import-Exporthandel, wobei dieser bereits bestehende Handelszweig verstärkt konkurrenziert wird.

Es gibt kaum Transithandelsfirmen, die ausschliesslich nur Transithandel treiben. Wenn man sich der Entstehung der älteren der Firmen aus dem Detail-, oder Mi-gros-Geschäft erinnert, so ist es verständlich, dass sie gelegentlich oder zum Teil sogar regelmässig auch Kunden im Inland bedienen. Bei den im Ausland erlittenen Verlusten lag es nahe, verstärkt auszubauen, was noch übrig blieb. Dabei musste man allerdings auf erbitterten Widerstand jener Firmen treffen, die dieses Tätigkeitsgebiet bisher als ihre eigene Domäne betrachtet hatten. Teilweise waren

das sogar bisherige Kunden der Transithändler, von denen sie die für die Schweiz benötigten Einfuhr Güter auf den Hafen- oder Stapelplätzen im Ausland zum Import übernommen hatten.

Das bestehende Kontingentsystem begünstigte dabei die angestammten Importfirmen insofern, als die Zuteilung der Quoten auf Stichjahren aufgebaut war, in denen der Transithandel im Ausland noch nicht so eingeschränkt war und sich deshalb noch relativ wenig mit dem direkten Import beschäftigte. Der Verband trat für eine angemessene Berücksichtigung aller Firmen ein, lehnte den auf Stichjahren beruhenden Verteilungsschlüssel als unzeitgemäss ab und verlangte eine Neuverteilung nach dem Leistungsprinzip.

Ein analoger Kampf setzte später um die Ausfuhrbewilligung ein, als die Handelsabteilung ebenfalls die bisherigen und ausschliesslichen Exportfirmen bevorzugte. Die Transithandelsfirmen beriefen sich darauf, dass viele von ihnen in der Erfüllung der „Importfunktion“ (vergl. S. 13) seit jeher mitgeholfen hätten, schweizerische Exportprodukte in ihren Einkaufsgebieten bekannt zu machen.

c) Die Bemühungen des Verbandes

Die ungenügende Berücksichtigung ihrer Belange in den abgeschlossenen Verträgen zeigte den Transithändlern, dass weder die massgebenden amtlichen Stellen noch die Öffentlichkeit über die Funktionen und die Bedeutung des Transithandels hinreichend orientiert waren. Deshalb wurde der damalige Vorsteher des schweizerischen Wirtschaftsarchives, Professor Dr. Fritz Mangold, beauftragt, auf Grund einer Enquête den Anteil des schweizerischen Transithandels am Wirtschaftsgefüge abzugrenzen und darzulegen²⁴.

Vom Vorstand des Verbandes selbst wurde ein Aktionsprogramm ausgearbeitet, das zusammen mit den wünschbaren Richtlinien für die künftige Behandlung des Transithandels in einer persönlichen Audienz dem Bundesrat sozusagen als Wunschzettel eingereicht wurde.

Die Postulate dieser Eingabe an den hohen Bundesrat vom 9. August 1935 sind hier aus dem 1. Jahresbericht des Verbandes Schweizerischer Transithandelsfirmen (S. 12—14) wiedergegeben:

1.

- a) Die Clearingkommission durch die Zuwahl einer Persönlichkeit, welche die Bedürfnisse und die Nöte des Transithandels kennt, zu ergänzen.
- b) Bei den Vorberatungen von handelspolitischen Verhandlungen und zu den Verhandlungen selbst jeweiligen Vertreter des schweizerischen Transithandels zuzuziehen.

2.

Den schweizerischen Transithandelsfirmen die Umstellung auf die Belieferung des schweizerischen Marktes und auf die Lieferung schweizerischer Produkte

²⁴ F. Mangold: „Der Schweizerische Transithandel“, die Ergebnisse einer Enquete über die Jahre 1929—1933. Unter dem gleichen Titel folgte eine weitere Darstellung später über die Jahre 1934—1936.

nach fremden Märkten bei Einfuhr- und Ausfuhrbeschränkungen durch die Zuteilung von Kontingenten zu erleichtern, auch wenn diese Firmen in den Stichjahren Einfuhren und Ausfuhren in den in ihrem Geschäftsbereich liegenden Artikeln nicht getätigt haben.

3.

Beim Abschluss neuer oder bei der Abänderung bestehender Verrechnungsabkommen die folgenden Grundsätze als Richtlinien vorzuschreiben:

a.

1. Dem Transithandel ist zur Weiterführung der Geschäftsverbindungen in erster Kategorie ein Anteil an den zur Verfügung stehenden Guthaben in allen Clearingverträgen einzuräumen. Dementsprechend ist in allen Clearingverträgen, bei denen das Konto B noch besteht, dieses Konto aufzuheben und in der ersten Kategorie zugunsten des Transithandels ein bestimmter prozentual festzusetzender Betrag vorzusehen.
2. Bei Ländern, die nicht nur mit der Schweiz, sondern auch mit andern Ländern Verrechnungsabkommen abgeschlossen haben, und die für den schweizerischen Transithandel als Bezugsländer in Frage kommen, ist die Errichtung von Transithandels-Sonderkonten anzustreben mit der vertraglichen Garantie, dass die schweizerische Transithandelsfirma jederzeit und unbeschränkt über 90 Prozent der auf diesem Konto eingehenden Beträge zur Bezahlung ihrer Lieferanten inklusive Nebenkosten in dem betreffenden Lande verfügen kann und dass die restlichen 10 Prozent zur Deckung ihrer Auslagen (Spesen und Regiekosten usw.) und als Ertrag im gleichen Rang wie Forderungen für Lieferungen schweizerischer Ware über das mit der Schweiz bestehende Verrechnungsabkommen überwiesen werden können.
3. Den schweizerischen Transithandelsfirmen soll bei Abkommen mit fremden Staaten die Umstellung ihrer Betriebe auf neue Geschäftsmöglichkeiten erleichtert werden:
 - a) durch besondere Bestimmungen über den Kompensationsverkehr;
 - b) durch besondere Bestimmungen über den Veredelungsverkehr;
 - c) durch Zuteilung von Kontingenten für Transitwaren, wenn nicht genügend Schweizerware zur Ablieferung gelangt, um die fremden Kontingente auszunützen.
4. Der Überschuss aus einem Verrechnungsverkehr soll der Nationalbank des Verrechnungslandes nicht frei, sondern zweckgebunden zur Verfügung gestellt werden, und zwar soll die Nationalbank verpflichtet sein, den Überschuss dazu zu verwenden, bei schweizerischen Transithandelsfirmen Transitware einzukaufen.

b.

1. Die im Moment des Abschlusses eines Clearingvertrages aus der Zeit des freien Zahlungsverkehrs herrührenden Aussenstände der Transithandelsfirmen sind genau gleich zu behandeln wie die Aussenstände, welche für die Lieferungen schweizerischer Ware entstanden sind.
2. In den zur Zeit bestehenden Clearingverträgen mit den Oststaaten sind alle Aussenstände, welche vor Einführung dieser Clearingverträge entstanden sind, sofort mit einer Präferenz vor allen übrigen Forderungen zu tilgen.
3. Die infolge des Vorhandenseins des Kontos B in einigen Clearingverträgen mit den Oststaaten entstandenen Rückstände sind in der Weise zu tilgen, dass von den zur Verfügung stehenden Beträgen ein bestimmter, fester Anteil für die Rückzahlung dieser Aussenstände jeden Monat verwendet wird.“

Aus der Eingabe geht hervor, dass sich die Bemühungen des Verbandes zur Hauptsache auf die folgenden drei Punkte konzentrierten:

1. Mitspracherecht bei den Vorbereitungen und bei den Verhandlungen über den Abschluss und die Revision von Clearingverträgen zur besseren Wahrung der Transithandels-Interessen in den zwischenstaatlichen Verträgen.
2. Möglichst rasche Abtragung der noch aus der Zeit vor Abschluss der Clearingverträge herrührenden Rückstände, die für den Transithandel totes Kapital bedeuteten.
3. Dem Transithandel soll als Ersatz für den beschnittenen Wirkungskreis die Möglichkeit gegeben werden, sich auch am Import-Export-Handel zu beteiligen, was bei den bestehenden quantitativen Einschränkungen die Zuteilung von adäquaten Kontingenten verlangte.

Die gesetzliche Grundlage für die von den Behörden getroffenen Massnahmen, die sich schädigend auf den Transithandel auswirkten, bildet der „Bundesbeschluss über wirtschaftliche Massnahmen gegenüber dem Ausland“ vom 14. Oktober 1933 (inzwischen mehrmals verlängert mit vorläufiger Gültigkeit bis 31. 12. 1956).

Artikel 1 lautet:

„Zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, zum Schutze der nationalen Produktion, soweit diese in ihren Lebensbedingungen bedroht ist, zur Vermehrung der Vorrathaltung für die Sicherstellung der Landesversorgung mit lebenswichtigen Gütern, sowie zur Förderung des Exportes und im Interesse der schweizerischen Zahlungsbilanz wird der Bundesrat ermächtigt, die nötigen Massnahmen zu treffen“.

Dieser Wortlaut macht verständlich, dass bei den zu treffenden Entscheidungen eine Gewichtung der einzelnen Interessen vorgenommen werden musste, wobei der Transithandel mit relativ geringer Arbeitsintensität gegenüber der Exportindustrie mit hohen Beschäftigungsziffern schlechter weg kam.

Doch verfolgen wir kurz die Entwicklung in bezug auf diese drei Punkte bis zum Kriegsausbruch:

1. Ein direktes Mitspracherecht in der vertragsschliessenden Behörde liess sich nicht erreichen. Der Vorort erklärte sich jedoch bereit, dem Transithandel einen Sitz in seiner Clearingkommission (Vorortskommission) zuzuteilen und ihm auch eigene Vertreter in seinen sogenannten Länderausschüssen — Unterabteilungen der Kommission — zu bewilligen. — Die Versprechungen zu den neuen Verträgen erfolgten in den Kommissionen des Vorortes, wo auch die offiziellen Vertreter in den Verhandlungsdelegationen Unterlagen und Auskünfte bekamen und mit den bestehenden Wünschen bekannt gemacht wurden. Die Behörden erklärten sich ausserdem einverstanden, dass man dem Vertreter des Vorortes für Besprechungen mit anderen Staaten inoffiziell auch Berater des Transithandelsverbandes beigab.

Nach dem Wunsch der Transithändler sollten in erster Linie drei Grundsätze beachtet werden:

- a) Das Prinzip der Gleichberechtigung. Eventuelle Beschränkungen dürfen den schweizerischen Transithandel nicht stärken treffen als den Handel des Partners oder dritter Länder. (Meistbegünstigung).
- b) Das Errichten von Abwicklungskonten. Bei den bestehenden Verträgen, die auf einen bilateralen Verkehr abgestimmt sind, muss dem Transithandel die Möglichkeit gegeben werden, den finanziellen Teil seiner Geschäfte über Sonderkonten (z. B. Transit-ASKI) abzuwickeln, die bei den Devisenbanken der entsprechenden Partner zu eröffnen sein sollen. — Diese Lösung gibt auch der kleinen Firma, die nicht über eigene Niederlassungen im Ausland verfügt, sondern ausschliesslich von ihrem Schweizer Domizil aus operiert, noch die Möglichkeit, Geschäfte zu tätigen.
- c) Uneingeschränkte Gewinntransferierung. Die Bruttoerträge, die im internationalen Handel erzielt werden, sollen aus dem gewünschten Land — unbeachtet ob dies nun das Absatz- oder das Bezugsland sei — ungehindert nach der Schweiz überwiesen werden können. Hier gilt es vor allem, die beteiligten Länder davon zu überzeugen, dass auch die Warenvermittlung durch Dritte für ihre Volkswirtschaft von Wert und Vorteil sein kann.

Dank dieser indirekten Mitsprache gelang es in der Folge in verschiedenen Fällen bei Abschluss neuer oder Revision alter Clearingverträge eine Meistbegünstigung des schweizerischen Transithandels zwischenstaatlich festzulegen. Zur Illustrierung seien hier die entsprechenden Abschnitte aus den Abkommen mit Deutschland, Italien und Polen wiedergegeben ²⁵:

Die mit Deutschland getroffene Vereinbarung lautet:

„Die deutsche Regierung hat nicht die Absicht, den Handel von in der Schweiz ansässigen Firmen, welche Waren nichtschweizerischer Erzeugung bzw. Waren, die in der Schweiz keine wesentliche Bearbeitung erfahren haben, schon vor dem Eintritt der Devisenbewirtschaftung regelmässig nach Deutschland lieferten, schlechter zu stellen als den deutschen Handel mit gleichartigen Waren. Etwaige Beschränkungen des Handels infolge Bewirtschaftung dieser Waren werden grundsätzlich so gehandhabt werden, dass diese Massnahmen unter Berücksichtigung aller besonderen Umstände den deutschen Handel in gleicher Weise wie den schweizerischen Handel treffen. Insbesondere wird die deutsche Regierung bei der Zuteilung von Devisen zum Kauf von Rohstoffen und Lebensmitteln, die Deutschland im Wege des Zwischenhandels über die Schweiz zu beziehen pflegt, keine Massnahmen treffen, um den herkömmlichen verhältnismässigen Anteil des schweizerischen Transithandels an der Versorgung Deutschlands mit diesen Waren zu verringern. Inwieweit im Rahmen der Monopol- oder monopolähnlichen Bewirtschaftung der schweizerische Handel berücksichtigt werden kann, bleibt in jedem Falle besonderer Vereinbarung überlassen.“

²⁵ Verband Schweizerischer Transithandelsfirmen: 2. Jahresbericht, S. 17—18.

Die mit Italien getroffene Vereinbarung lautet:

„En ce qui concerne les paiements pour l'importation de marchandises d'origine autre que suisse, l'Italie ne traitera pas moins favorablement les importations faites par l'entremise de maisons suisses exerçant le commerce international que celles exécutées par des maisons italiennes ou par l'intermédiaire de maisons de pays tiers.“

Die mit Polen getroffene Vereinbarung vom 31. Dezember 1936 lautet:

„En ce qui concerne les paiements pour l'importation de marchandises d'origine autre que suisse ou polonaise, les deux parties contractantes ne traiteront pas moins favorablement les importations d'un même pays faites par l'entremise de maisons suisses ou polonaises exerçant le commerce international que celle exécutées par l'entremise de maisons de pays tiers.“

Weitere Bestimmungen zugunsten des schweizerischen Transithandels wurden im Verlaufe des Jahres 1937 „in das Protokoll über die Regelung des Waren- und Zahlungsverkehrs mit Ungarn, in das Clearingabkommen mit Jugoslawien, in das Clearingabkommen mit Rumänien und in das Kompensationsabkommen mit Polen aufgenommen“²⁶.

2. Der Umstand, dass beim Erlass bilateraler Verträge meist die Aussenstände aus früher getätigten Geschäften zum Transfer unter den neuen Regeln nicht mehr zugelassen und so blockiert wurden, bedeutete für den Transithandel eine empfindliche Einschränkung seines Arbeitskapitals. Die Liquidation solcher rückständiger Forderungen war in den ersten Jahren seines Bestehens eine der vornehmlichsten und langwierigsten Aufgaben des Verbandes.

Die grössten Forderungen bestanden gegenüber Deutschland:

Nach Abschluss des Abkommens im Juli 1934 betrugen die Aussenstände 30,14 Millionen Franken. In den Verhandlungen mit Deutschland vom März und April 1935 wurden dann gewisse Verrechnungsanteile reserviert, um diese Rückstände, die aus der Lieferung nicht-schweizerischer Waren entstanden waren, zu reduzieren.

Im Januar 1936 betrugen die Forderungen der Transithändler noch immer 13,47 Millionen Franken, die dann von Deutschland im laufenden Jahr bis auf 4,7 Millionen Franken bezahlt wurden, um erst im Jahr 1937 bis auf einen unbedeutenden Betrag abgetragen zu werden.

Auch der Clearingvertrag mit Italien vom Dezember 1935 blockierte bestehende Forderungen. Unser südliches Nachbarland war ein fast ebenso wichtiges Arbeitsgebiet für unseren Transithandel, wie es Deutschland gewesen war. Es wurden in Italien von schweizerischen Firmen ungefähr gleichviel fremde Waren verkauft, wie italienische Waren von ihnen nach dem Ausland vertrieben wurden. (Im Jahre 1931 hatte dieser Umsatz noch 70 Millionen Franken überstiegen.) Bedeutend war vor allem

²⁶ Verband Schweizerischer Transithandelsfirmen: 3. Jahresbericht 1937, S. 9.

der Handel mit Seide. Schon seit jeher hatten schweizerische Firmen italienische Rohseide gekauft, gelagert, veredelt und nach vielen Ländern weiterverkauft. Auch wurden Teile der italienischen Ernten jeweils mit schweizerischen Geldern vorfinanziert. Bei der Zahlungssperre verunmöglichte nun Italien nicht nur den Rückfluss dieser Vorschüsse, sondern verlangte anfänglich auch noch, dass die Rohseide direkt nach den Verbrauchsländern gehen solle.

Dank den Vorbesprechungen des Vororts gelang es jedoch, die Verhandlungsdelegation über die bestehenden Umstände in diesem Handelszweig zu orientieren. Im Clearingabkommen vom 3. Dezember 1935 wurden dann auch die Wünsche des Transithandels in befriedigender Weise berücksichtigt und die sukzessive Abtragung der Aussenstände zugesichert.

Bis Ende 1937 konnten fast alle aus Transithandelsgeschäften vor Abschluss der Clearingverträge entstandenen Guthaben hereingebracht werden (Deutschland, Italien, Jugoslawien).

Zwei Ausnahmen bildeten Spanien und Bulgarien. Ein erster Versuch im Jahre 1938, die bulgarischen Aussenstände mit Tabak- oder Maisimporten abzutragen, arbeitete nicht zur vollen Zufriedenheit. 1939 wurde festgelegt, dass 30 % der Bulgarien zukommenden Clearingspitzen auf die Eier- und Tabakimporte nach der Schweiz zur Abzahlung der Rückstände verwendet werden sollten.

3. Wie bereits erwähnt, hat kaum eine schweizerische Transithandelsfirma ausschliesslich in anderen Staaten gekauft und weiterverkauft, sondern die meisten haben auch Kunden in der Schweiz beliefert, wenn Bedarf in den gehandelten Waren bestand. Umgekehrt haben sie auch Schweizerwaren nach ihren Einzugsgebieten verkauft. Die Clearingverträge reduzierten nun den Handel immer mehr auf nur zweiseitige direkte Geschäfte. Anfänglich blieben noch Ausweichmöglichkeiten nach jenen Ländern offen, deren Aussenhandel noch nicht vollkommen in das Netz dieser Verträge eingesponnen war. Mit der Erweiterung der deutschen Einflusssphäre wurden die Ausweichgebiete immer kleiner, so dass sich die Transithandelsfirmen immer mehr zur Umstellung auf Import-Export-Geschäfte gezwungen sahen. Infolge des beschränkten Handelsvolumens ergab sich auf diesem Gebiet eine verschärfte Konkurrenz. Die angestammten Firmen befanden sich dabei infolge des Umstandes, dass die Kontingente nach gewissen Stichjahren zugeteilt wurden (historische Kontingente), im Vorteil. Die Transithändler — ohne Schutz oder Subvention zu verlangen — glaubten wenigstens Anspruch zu haben, ihre Fähigkeiten in freiem Wettbewerb beweisen zu dürfen. Ihr Ersuchen um Verteilung der Quoten nach dem Leistungsprinzip hatte jedoch wenig Erfolg und die Kontigentierungsfrage blieb ein ständiges Anliegen des Transithandels auch während des Krieges.

II. Der Transithandel während der Kriege

Selbst bei nur flüchtigem Rückblick auf die politische Entwicklung nach 1931 überrascht die Deutlichkeit, mit der die Ereignisse auf einen umfassenden Konflikt hinweisen.

Japan, Deutschland und Italien begannen, ihre totalitären Systeme zu entwickeln, in denen Erziehung, Wissenschaft und Handel, ja alle staatlich beeinflussbaren Lebensbereiche auf die Kriegsvorbereitung ausgerichtet wurden.

1931 bei der Agression der Japaner in der Mandschurei, 1935 beim italienischen Angriff auf Abessinien, wie auch 1936 beim spanischen Bürgerkrieg wurde die Schwäche des Völkerbundes offenbar. Keiner seiner Interventionen war irgend ein Erfolg beschieden. Das gleichgültige oder unentschlossene Verhalten der übrigen Welt ermunterte die Angreifer geradezu zu weiteren Aktionen.

Am 11. März 1938 wurde Österreich von Deutschland annektiert, und noch im selben Jahr wurde in München gegen ein trügerisches Friedensversprechen auch die Tschechoslowakei geopfert. Am 7. April 1939 erfolgte der italienische Angriff auf Albanien. Im September 1939 benutzten die Deutschen die Danziger Frage als Vorwand für die Invasion Polens. Dieser Übergriff endlich hatte die Kriegserklärung Grossbritanniens und Frankreichs an Deutschland zur Folge.

Der unmittelbare Einsatz nicht nur der militärischen sondern auch aller wirtschaftlichen Mittel vom allerersten Augenblick der Feindseligkeiten an, schuf auch für den internationalen Handel eine völlig veränderte Situation. Zu den chronischen Schwierigkeiten des Zahlungsverkehrs gesellten sich nun die schweren Verluste und die endlosen Transport- und Durchfuhrhindernisse im Warenverkehr. Das Ziel der Kriegsführenden war, die Verbindungen des Gegners zu unterbrechen, ihn von seinen Bezugsquellen in der Weltwirtschaft abzuschneiden, und so seine Kriegswirtschaft lahm zu legen. Entsprechend den ihnen günstigeren Voraussetzungen versuchten die Briten und Franzosen sofort, den Verkehr auf den Meeren unter ihre Kontrolle zu bringen. Der deutsche Seehandel wurde durch alliierte Kriegsschiffe, welche die Gewässer bewachten, verunmöglicht. Die übrige Schifffahrt hatte sich den sogenannten Konterbandekontrollen zu unterziehen. Dadurch sollte jegliche Zufuhr, die das feindliche Potential stärken konnte, ausgeschlossen werden.

Zu der Überwachung des Importes (bezogen auf den Kontinent) wurden bald auch die sogenannten Feindexportkontrollen eingeführt, durch die man verhindern wollte, dass sich die Achsenmächte im Ausland Devisenfonds schafften, die für Einkauf, Reparaturen, Spionage etc. verwendet werden konnten. — Diese Überwachung, die mit Durchsuchen der Schiffe auf hoher See oder mit dem Zwang zum Anlaufen von Kontrollhäfen verbunden war, verzögerte die Warentransporte in unangenehmer Weise. Durch das sogenannte Navicertsystem, das vom 1. August 1940 bis im September 1946 in Kraft war, wurde später der Seeverkehr etwas erleichtert.

Auf der Gegenseite waren die Achsenpartner bestrebt, auf dem Kontinent einen autarken Grossraum zu schaffen. Ihr Kontrollmittel, mit dem sie jegliche Zufuhr oder Hilfe an den Gegner aus ihrem Machtbereich zu verhindern suchten, war der Geleitschein, der für Warenbewegungen durch Achsengebiet notwendig war. Die Schiffsbewegungen der Alliierten wurden durch die U-Bootwaffe gestört.

Die in diesem Bestreben von alliierter Seite angewandten Massnahmen hat man allgemein unter dem Begriff der „Blockade“, jene der deutschen Gegenseite unter dem Begriff der „Gegenblockade“ zusammengefasst.

Blockade und Gegenblockade waren Waffen des Wirtschaftskrieges, die nicht nur die Kriegsgegner trafen, sondern auch die neutralen Staaten stark in Mitleidenschaft zogen. Um zu verhindern, dass die Gebiete der Neutralen im vorgenommenen Abschluss Sickerstellen bildeten, wurde es zur Kriegsnotwendigkeit, auch diese Länder in das Abwehrsystem einzubeziehen. „En guerre comme en guerre“ wurde dabei recht wenig Rücksicht genommen, und sie mussten sich mit eigenen Mitteln ihrer Haut wehren. Es war eine schwierige Aufgabe, die sich den Neutralen stellte. Der dringend notwendige eigene Aussenhandel musste aufrecht erhalten werden, und die Blockade-Systeme der Kriegführenden durften nicht tangiert werden. Die Lösung lag im Kompromiss: Man musste sich selbst Beschränkungen auferlegen und nach beiden Seiten Konzessionen machen.

Die Regeln, nach welchen sich der verbleibende und erlaubte Handelsverkehr abspielen sollte, wurden in zum Teil recht langwierigen Verhandlungen besprochen und in den sogenannten Blockadeabkommen festgelegt.

„Sie (die Neutralen) suchten so auf diplomatischem und staatsvertraglichem Weg, die mit dem Wirtschaftskrieg zusammenhängenden Fragen zu lösen und dabei ihre wichtigsten Landesinteressen zu schützen. Die Blockadeabkommen stellten daher einen praktischen Kompromiss zwischen den widerstreitenden Prinzipien des Wirtschaftskrieges und der Handelsfreiheit der Neutralen dar“²⁷.

Die Schweiz in Blockade und Gegenblockade²⁸

Die Schweiz war infolge ihrer geographischen Lage, ihrer Rohstoffarmut und dadurch weitgehenden Verflechtung mit der Weltwirtschaft in starkem Masse von den beiden Mächtigkeitsgruppen abhängig, durch die nun der Grossteil ihres bisherigen Marktbereiches in zwei Hälften aufgeteilt war. Als traditionell neutraler Staat war sie bemüht, sich aus den „Händeln“ der Streitenden herauszuhalten, keiner der beiden Parteien einen Vor- oder Nachteil zu geben, und sich nach Möglichkeit ihren angestammten Handel zu erhalten. Sie lehnte es strikte ab, auf Anforderung der einen oder anderen Seite nur noch einen einseitigen Wirtschaftsverkehr zu pflegen. Der Standpunkt, es sei für die Schweiz eine unbedingte Notwendigkeit, nach beiden Seiten wie bisher Handel

²⁷ Vaudaux A.: Blockade und Gegenblockade, Zürich 1948, S. 27.

²⁸ Unter Verwendung der eben genannten Schrift.

zu treiben, liess sich mit Erfolg vertreten. Beide Feindparteien erklärten sich mit einem Warenaustausch im bisherigen Rahmen („courant normal“, abstellend auf das günstigere der beiden Basisjahre 1937 oder 1938) einverstanden. Die Schweiz musste dabei allerdings — bedingt durch die Umstände, teils im eigenen Interesse, teils im Interesse der Kriegsführenden — folgende Grundsätze berücksichtigen:

1. keine Wiederausfuhr aller eingeführten Waren in unverändertem Zustand (was jeglichen Transit von nicht veredelten Waren von einem Machtbereich in den andern verunmöglichte);
2. keine Ausfuhr von im Inland gelagerten für die eigene Landesversorgung wichtigen Waren (der Transithandel durfte in der Schweiz angelegte Lager solcher Waren nicht ins Ausland weiterverkaufen);
3. freie Ausfuhr von wichtigen Erzeugnissen unserer Exportwirtschaft im Hinblick auf die schweizerische Beschäftigungslage;
4. begrenzte Ausfuhr der übrigen Waren nach Massgabe des Durchschnitts bestimmter Vorkriegsjahre („courant normal“).

Die Blockaderegelung

Um nicht vollständig der Willkür der Kriegsführenden ausgeliefert zu sein, schloss die Schweiz am 25. April 1940 mit Grossbritannien und Frankreich ein Blockadeabkommen. Es wurde ihr darin der „harmlose“ Handel gestattet. Sie musste sich jedoch im Verkehr mit Waren von kriegswirtschaftlicher Bedeutung gewisse Beschränkungen auferlegen und die eingegangenen vertraglichen Verpflichtungen garantieren und autonom überwachen.

Das Interesse der Kontraktspartei lag bei diesem Abkommen in folgenden Punkten²⁹:

1. den neutralen Seeverkehr wirksam zu überwachen und zugleich den Seepatrouillen die Kontrollaufgabe zu erleichtern;
2. die Wiederausfuhr überseeischer Waren nach feindlichen Gebieten durch die neutrale Schweiz zu vermeiden und ihre eigene Ausfuhr an inländischen und verarbeiteten Erzeugnissen zu beschränken;
3. die eigene Zufuhr aus der Schweiz zu sichern und
4. der Schweiz eine angemessene Einfuhr von Waren für ihren laufenden eigenen Bedarf und eine gemässigte Vorratshaltung für Notfälle zu erlauben.

Beachten wir kurz die Hilfsmittel, die bei der vorgenommenen Regelung angewandt wurden: Der Bund gab den schweizerischen Importeuren, die als solche registriert waren und für Einhalten der erlassenen Vorschriften Gewähr boten, sogenannte „Garantiezeugnisse“ für jene Produkte ab, die sie einzuführen wünschten. Dieses Dokument mit der Garantieerklärung des Bundes, dass diese Ware in die Schweiz eingeführt und dort verbleiben wird, bildete die Voraussetzung dafür, dass die genannte Ware die Blockadezone passieren konnte. Art und Mengen der Zufuhren

²⁹ Vaudaux A.: *ibid.* S. 93.

wurden zudem von den Alliierten mit ihren Exportlizenzen oder Navicerts manipuliert. Damit war eine weitgehende Kontrolle des neutralen Handels gewährleistet, auf den wenn nötig ein Druck ausgeübt werden konnte, vor allem im Bereich des schweizerischen Ausfuhrhandels.

Die Gegenblockaderegelung

Etwas schwieriger war es, als Gegenstück zum Blockadeabkommen auch mit den Achsenmächten eine Vereinbarung über unseren Handel zu treffen. Die Achsenmächte waren bestrebt, Lieferungen von kriegswichtigen Produkten nach England, seinen Dominions und Kolonien (entsprechend der späteren Entwicklung auch nach den übrigen Feindgebieten) zu verhindern. Nach umständlichen Verhandlungen kam es im Zusammenhang mit dem Abkommen über den deutsch-schweizerischen Zahlungsverkehr (9. August 1940) auch zu einer Verständigung über den Durchgangsverkehr in deutschkontrolliertem Gebiet. Diese zusätzliche Vereinbarung stellte das eigentliche Gegenblockadeabkommen dar. Die schweizerische Neutralität wurde damit von den Achsenmächten auch in wirtschaftlicher Beziehung anerkannt, und der Schweiz auch von dieser Seite ein „courant normal“ zugebilligt.

Von deutscher Seite wurde als Kontrollmittel der sogenannte Geleitschein verwendet, mit dem die schweizerische Ausfuhr durch das Achsengebiet geregelt wurde. Ihm kam insofern eine steigende Bedeutung zu, als nach dem Eintritt Italiens in den Krieg und der Kapitulation Frankreichs, die Schweiz vollkommen von den Achsenmächten umschlossen war. Zum Glück gelang es, die Liste der Waren, deren Bewegung innerhalb des kontrollierten Gebietes nicht frei war, klein zu halten. Der schweizerischen Einfuhr aus Übersee wurde deutscherseits keine Beschränkungen auferlegt. Was den Ausfuhrhandel anbetraf, so sollten durch Lieferungen nach Drittländern die Bezugsmöglichkeiten der Achse in der Schweiz nicht eingeschränkt werden.

Die notleidenden Güter

Erinnert man sich der Zeit des Kriegausbruches und der anschliessenden ersten, sehr bewegten Phase des Krieges, überrascht es nicht, dass der weitverzweigte schweizerische Transithandel auch durch militärische Handlungen und Waffeneinwirkung erhebliche Verluste erlitt. Schiffe mussten sich mit ihren Ladungen vor dem Feind in die nächstgelegenen, wenn möglich unparteiischen Häfen flüchten. — Besetzungen wie die von Norwegen, Holland, Belgien sowie die Kapitulation von Frankreich brachten bedeutende Häfen und Handelsplätze wie Antwerpen, Rotterdam, Le Havre, Bordeaux, Marseille etc. in deutsche Hand. Ansehnliche Lager und Stapel kamen so in den Einzugsbereich von Besatzungsbehörden. Es ergaben sich somit die folgenden Hauptgruppen von notleidenden Gütern:

1. durch Angriffshandlungen zerstörte Güter, die
 - a) auf Transporten unterwegs,
 - b) an den Hafen- und Handelsplätzen oder andern Umschlagpunkten auf Lager waren;

2. Waren, die von den einmarschierenden Armeen konfisziert und von den betreffenden Heeresleitungen den Kriegswirtschaften ihrer Länder zugeführt wurden;
3. in Nothäfen blockierte Schiffsfrachten.

Punkt 3 betraf vor allem deutsche Schiffe. Viele hatten sich in ostafrikanische Häfen gerettet, und da mit dem Verlust der Schiffe gerechnet werden musste, suchten sich ihre Besitzer an die Eigentümer des Ladegutes zu halten. Die deutschen Reeder weigerten sich, die Waren an die Lader freizugeben, bevor sie nicht einen Nothafenbeitrag von 5—20 % des Cif-Warenwertes entrichtet bekamen. Vereinzelt wurde ein vorläufiger Einschuss von 10 % verlangt, wozu jedoch als weitere Garantie ein „Bond“ unterzeichnet werden sollte, indem man sich verpflichtete, später von der Reederei verlangte Nachträge ebenfalls zu bezahlen.

Es gelang der Initiative des „Transithandelsverbandes“, alle Betroffenen in einer Schweizerischen Interessengemeinschaft zu sammeln und so zusammengefasst die Forderungen aller zu vertreten. Die deutschen Schiffahrtsgesellschaften zeigten sich jedoch als sehr unnachgiebige Verhandlungspartner. Die Lage komplizierte sich noch durch den Eintritt Italiens in den Krieg und die anschliessend erfolgte Einnahme der ostafrikanischen italienischen Hafenstädte durch die Engländer.

Was die übrigen Güter betraf, wurden vom Verband alle Informationen seiner Mitglieder gesammelt und, in Listen zusammengestellt, an die Zentralstelle für die Überwachung der Ein- und Ausfuhr weitergegeben, die sich im Einvernehmen mit den zuständigen Vertretungen im Ausland um die Nachforschung bemühte und die Rechte der schweizerischen Besitzer zu wahren suchte. Der Nachweis schweizerischen Eigentums musste gegenüber den deutschen Besetzungsbehörden durch Eigentumserklärungen erbracht werden, die von der zuständigen schweizerischen Handelskammer bestätigt waren.

Aus Gründen einer einfacheren Wiederbeschaffung der eingezogenen oder abgeschnittenen Bestände, wurde von der Schweiz aus angestrebt, sich die von den Armeebehörden requirierten Bestände im ungebundenen Zahlungsverkehr bezahlen zu lassen, oder die blockierten Schiffsladungen an Ort und Stelle gegen freie Devisen zu verkaufen. Eine solche Bezahlung konnte jedoch in den wenigsten Fällen erzielt werden. Es ist wohl unnötig zu sagen, dass der Zahlungsverkehr mit allen vom Kriege erfassten Ländern auch sonst schwere Unterbrechungen erlitt, was neue Aussenstände mit sich brachte.

Der Transithandel im System der Blockaden

Die Blockaden verunmöglichten einen direkten Austausch oder unkontrollierte Zufuhren von Waren aus einem Machtbereich in den andern. Die Blockadeabkommen verhinderten, dass sich eine Kriegspartei auf dem Umweg über die Neutralen verschaffte, was sie selbst nicht mehr beziehen konnte. Der Transithandel war praktisch lahmgelegt.

Die Firmen hatten zwar bei zunehmender Kriegsgefahr Lager in der Schweiz angelegt, die an sich nicht den Blockadebestimmungen der Alli-

ierten unterlagen. Der Bundesratsbeschluss Nr. 2 vom 2. September 1939 (Ausfuhrverbot für wichtige Versorgungsgüter) sorgte jedoch dafür, dass die für die Schweiz selber lebenswichtigen Vorräte nicht ins Ausland verkauft werden konnten, sondern der Landesversorgung und Kriegswirtschaft erhalten blieben. Die weiteren kriegswichtigen Einfuhren wurden von aussen rationiert. Nach den deutschen Zugriffen in Dänemark, Norwegen, Holland, Frankreich etc. richteten die Alliierten ihr Augenmerk darauf, dass nicht weitere bedeutende Lager lebens- und kriegswichtiger Güter in deutscher Reichweite zu neuen Aktionen reizten. Für die Schweiz wurden Blockadekontingente festgelegt, die ungefähr den Vorkriegsimporten entsprachen. Die Zuteilung erfolgte in vierteljährlichen Quoten. Es geht daraus hervor, dass die Alliierten keine Lageröffnung riskieren, sondern lediglich sogenannte Verbrauchsvorräte zulassen wollten.

Einfuhr in schweizerische Zollfreilager wurde ebenfalls als Import definiert und unterlag folglich den Blockadevorschriften. „Hiervon wurde vor allem die gebrochene Durchfuhr von Waren betroffen und damit der eigentliche Transithandel der Schweiz verunmöglicht. Auf diese Weise sollte von vorneherein verhütet werden, dass die Schweiz zur Plattform von Spekulations- und Konterbandeschieberen würde“³⁰.

Übrig blieb der direkte ungebrochene Transit in harmlosen Waren, bei welchem die notwendigen Papiere zum vorneherein auf den endgültigen Abnehmer lauteten.

Im Exportgeschäft unterlagen alle Waren, die nicht auf Frei- oder Verbotsliste aufgeführt waren, der schweizerischen Ausfuhrkontingentierung, damit diese Behörden den „courant normal“ im allgemeinen und gegenüber den Achsenmächten im besonderen regulieren konnten.

Die Umstände, die dem Transithandel die Anpassung erschwerten, haben wir schon an früherer Stelle eingehend behandelt. Er hatte sich vor dem Kriege zur Hauptsache darauf beschränkt, die Waren von Übersee nach den europäischen Hafen- und Handelsplätzen oder nach den schweizerischen Transitlagern zu bringen. Es hatte weniger zu seinen Gepflogenheiten gehört, selbst in die Schweiz zu importieren; Einfuhr und Verzollung waren dem Importeur oder Verarbeiter überlassen geblieben. Bei den Kontingenten die nach den Stichtagen 1937¹ oder 1938 bestimmt wurden, entfielen auf den Transithandel keine oder nur geringe Zuteilungen. Für den Transithandel vor dem Kriege konnte auch kein „courant normal“ nachgewiesen werden, da er in der schweizerischen Handelsstatistik nicht in Erscheinung tritt. In den Blockadeabkommen hatte sich die Schweiz allerdings das Recht vorbehalten, bei der Ausfuhr unveränderter Waren in Härtefällen zu Gunsten des angestammten schweizerischen Transithandels gewisse Ausnahmen von der Regel zu gewähren. Diese Spezialfälle mussten allerdings von der gemischten permanenten Kommission (commission mixte) genehmigt werden.

Der Verband stellte den Antrag, dass sich die eigene Kriegswirtschaft vermehrt den Apparat der schweizerischen Transithandels-Firmen zunutze

³⁰ Vaudaux A.: *ibid.* S. 95.

machen solle. Die Berücksichtigung schweizerischer Ablader in Übersee konnte mithelfen, die Auslandorganisationen durchzuhalten, ausserdem fanden hier die oft praxisfremden staatlichen Einkaufsmonopole oder halbstaatlichen Einkaufsorganisationen ein Unternehmerkapital, das aus Beziehungen, Erfahrungen und Kenntnissen bestand, über das sie selbst nicht verfügten.

Auch innerhalb der einzelnen Machtblöcke war es selbst mit eigenen Filialen schwierig internationalen Handel zu treiben. Die politischen und wirtschaftlichen Bindungen wurden durch die gemeinsame Strategie verdichtet und die Arbeiten der einzelnen Kriegswirtschaften koordiniert und zentralisiert. Innerhalb der Interessenblocks diktierten die Mächtigsten den Handel. Die Beziehungen und Verbindungen der einzelnen privaten Firmen wurden aufgelöst, — an ihre Stelle trat die staatliche Planung. Wo der eigene private Handel verschwinden musste, da hatte auch der neutrale Handel nichts mehr zu suchen, es sei denn, er konnte für besondere Zwecke ausgenützt werden.

III. Der Transithandel in der Nachkriegszeit

Die Ausgangslage

Das Jahr 1945 brachte das Ende des weltumfassenden Krieges. Am 7. Mai erfolgte die bedingungslose Übergabe der deutschen Streitkräfte, und rund 4 Monate später, am 1. September, unterzeichnete Japan die Kapitulationsurkunde. Der Kampf war damit beendet, und die menschliche Tatkraft konnte sich daran machen, Produktion und Handel wieder auf friedliche Ziele auszurichten. Die Transithändler hegten grosse Hoffnungen auf eine weitgehende freiheitliche Entwicklung für die künftigen Geschäfte. Man glaubte an eine Restauration des Welthandels, wie er vor dem ersten Weltkriege und teilweise auch noch in der Zeit von 1926—1930 bestanden hatte.

In jener „glücklichen“ Zeit hing der Erfolg einer Firma noch weitgehend allein von der aufgebauten Unternehmungsorganisation und dem Geschick ab, mit dem sich der Händler der bestehenden Transportmittel und Nachrichtenwege bediente. Der finanzielle Teil der Geschäfte wurde vom Transithändler in Zusammenarbeit mit den Handelsbanken abgewickelt. Die Zölle waren niedrig, die Währungen konvertibel und ob man Stützpunkte — Tochtergesellschaften, Filialen oder Niederlassungen — in anderen Währungsgebieten hatte, war noch von geringerer Bedeutung.

Der Schwung dieser Tätigkeit erlag in den Dreissigerjahren den Hürden und Hindernissen des nationalisierten Handels. Der kaufmännische Wettbewerb begann, sich in einem Gewirr von handelspolitischen Paragraphen abzuspielen, und der Einzelne stumpfte seine Energie und Initiative damit ab, seine Geschäfte mühsam durch die engen Kanäle vorwärts zu treiben, die die Vorschriften dem privaten Handel noch offen liessen. — Das Erbe dieser durch Krise und Krieg belasteten Zeit liess sich nicht so rasch überwinden. Zuviele Staaten hatten — teils aus freier Zielsetzung teils gezwungenermassen — Autarkie

angestrebt und die Methoden exerziert, mit denen sie dieses Ziel am raschesten zu erreichen glaubten. Es verwundert nicht, dass Ideen wie internationale Arbeitsteilung in den vergangenen zwanzig Jahren ihre Anerkennung verloren und beinahe ganz in Vergessenheit geraten sind.

Nachdem die Autarkie-Ideologie ihr Versagen in so deutlicher Weise gezeigt hatte, hätte man allerdings erwarten dürfen, eine Umkehr in der Denkrichtung und eine Bereitschaft zu friedlicher internationaler Zusammenarbeit zu finden. Vielerorts bewies aber die Kriegswirtschaft, ganz im Gegensatz zu ihrem raschen Erscheinen, eine beachtliche Resistenz beim Verschwinden.

Bald zeigte sich, dass zwei grundsätzlich verschiedene Ansichten über die zu befolgende Politik bestanden. Einmal die Freihändlerische Richtung, die sich allerdings den Vorwurf gefallen lassen musste, dass die von ihr propagierte freie Marktwirtschaft die Verantwortung für die Krise der 30er Jahre treffe. Gegen diesen Einbruch hatte man damals das Heilmittel der Vollbeschäftigungspolitik gefunden, die auch nach dem Kriege bei ihren Anhängern nicht an Überzeugungskraft verloren hatte. Es fanden sich daher auch im europäischen Westen „zentralistisch-planwirtschaftliche Grundsätze“, die bei der Lenkung der einzelnen Volkswirtschaften Anwendung finden sollten. Es stellte sich die prinzipielle Frage:

- a) soll zunächst mit Vollbeschäftigungspolitik hinter nationalen Handelsschranken ein Wohlstand herbeigeführt werden, dessen Nachfrage dann später mit den Märkten der Nachbarstaaten — die sich nach dem gleichen Prinzip erholt haben — Kontakt aufnimmt und so zu einem internationalen Handel führt, oder
- b) soll durch die Beseitigung der bestehenden Schranken sogleich ein internationaler Markt geschaffen werden, wobei nach dem Gesetz der komparativen Kosten jeder sein Angebot stellt, und so eine Arbeitsteilung im Rahmen der Wirtschaft entsteht?

Der Vorzug wurde in der Praxis meist der ersten Alternative gegeben. Verschiedene Gründe mögen mitgespielt haben, dass es nicht zur wünschenswerten Befreiung des Handels kam. Wohl waren einerseits durch die Partnerschaft unter den Alliierten Ansatzpunkte zu weiterer Zusammenarbeit entstanden, andererseits hatten manche Staaten — besonders wenn sie durch Annexion oder Besetzung gelitten hatten — es eilig, ihre zurückgewonnene Unabhängigkeit im neuen nationalen Kleide zu zeigen und durch entsprechende Handlungen zu manifestieren. Sicherlich war es oft weniger schwer, die entstandenen Schäden zu beheben, als die konstitutionellen Schwierigkeiten zu überwinden.

Für unsere Ausgangslage sind neben den wirtschaftspolitisch verschiedenen Ansichten auch einige strukturelle und politische Gegebenheiten von Bedeutung.

Sicherlich hat der vergangene Krieg mit seinen Nachwehen das Welt-handelssystem ebenso schwer geschädigt, wie die vorausgegangene Depression. Das Vereinigte Königreich, ein Land, das vor nicht allzulanger Zeit der Welt grösster Gläubiger war, wurde zum grössten Schuldner. Die Zerstörungen des Krieges hatten in manchen Ländern Produktivität und

Exportfähigkeit untergraben. Die beiden grossen Verlierer — Deutschland und Japan — früher wichtige Welthandelsnationen, waren vorläufig auf Nebenplätze verwiesen. Inflationen brachten in der ganzen Welt die Währungen durcheinander und beeinflussten und verzerrten die Produktion. Wiederum waren neue strenge Handelseinschränkungen die Folge.

Die USA gaben als Hilfe für den Wiederaufbau in bisher ungekanntem Masse Güter und Gelder. Auch in den zurückgebliebenen Gebieten versuchte man, die wirtschaftliche Entwicklung anzutreiben und zu beschleunigen. Aufwallender Nationalismus unter den Kolonialvölkern kündigte grundlegende Veränderungen in den Beziehungen zu den europäischen Kolonialmächten und den übrigen Staaten an. Im Osten verdichtete sich der sowjetische Block, der dem innereuropäischen Handel neue Probleme brachte.

Der Binnenhandel zeigte in der unmittelbaren Nachkriegszeit in den meisten Ländern einen anfänglichen Niedergang, abgelöst von einem leichten Anstieg, der dann im Laufe des Jahres 1946 in einen plötzlichen Aufstieg überging. Der Aussenhandel folgte ungefähr diesen Bewegungen.

Der Warenverkehr nach dem Kriege

Abbau der Blockadebestimmungen

Einer freien Aufnahme der Transithandelsgeschäfte standen nach dem Kriege auf der Warensseite noch einige Zeit die Blockadebestimmungen entgegen, die nur sehr langsam und zögernd gelockert wurden und bis Ende 1945 als Hemmnisse wirkten.

Es bestanden zu jener Zeit vor allem zwei Warengruppen mit unterschiedlichen Angebotsmengen: Auf dem Gebiete der Rohstoffe wie Wolle, Baumwolle, Kautschuk, Kupfer, Aluminium, Erdöl etc., wo infolge der kriegsbedingten Lagerhaltung grosse Vorräte vorhanden waren, bestand nach Ende der Kampfhandlungen verständlicherweise ein gewisser Absatzdrang. Man versuchte, die grossen überschüssigen Bestände möglichst rasch abzustossen, um noch von den bestehenden günstigen Absatzverhältnissen zu profitieren. Bei der Gruppe der knappen Waren wie Holz, Zellstoffe, Papier, Leder, Jute etc. ergaben sich infolge des mangelnden Angebotes steigende und damit günstige Preise. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass es die Alliierten mit den Lockerungen nicht allzu eilig hatten, um vorerst diese Vorteile einmal selbst auszunützen.

Es gehört zu den charakteristischen Praktiken des Transithandels, an verkehrs- und verteilungstechnisch günstigen Standorten Warenstocks anzulegen, ab welchen — je nach den bestehenden Marktverhältnissen — frei nach den verschiedenen Absatzgebieten abdisponiert wird.

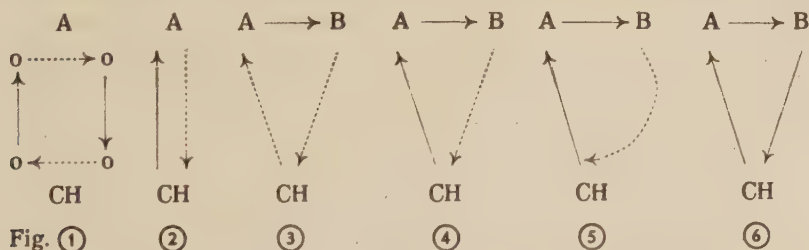
Nur in selteneren Fällen steht das Kaufland zum vorneherein mit Bestimmtheit fest. Preisänderungen oder Bedarfsverlagerungen können hier jederzeit neue Disposition erfordern. Die Blockadebestimmungen verlangten jedoch bereits beim Einlagern der Güter die Angabe des endgültigen Bestimmungslandes und verunmöglichten oder beeinträchtigten so die übliche Praxis. Der bestimmende Vorteil des Transithandels — Posten bestimmter Waren in möglichster Nähe grosser Konsumzentren

bereit zu halten, um sie bei günstiger Preisentwicklung da oder dort gewinnbringend abzusetzen — fiel damit dahin.

Am 8. März 1945 schloss die Schweiz mit den alliierten Westmächten das sogenannte „Currie-Abkommen“ ab, das für unser Land die Befreiung von der seit Kriegsbeginn angewendeten Zufuhrblockade für industrielle Rohstoffe brachte. Nachdem der Ring der Achsenmächte um die Schweiz aufgebrochen war, stellte dieses Abkommen eine Fortsetzung der mit den Alliierten abgeschlossenen Blockadeabkommen dar. Es regelte den Anschluss unseres Landes an das internationale Bewirtschaftungssystem der Vereinigten Nationen, das die knappen Welthandelsgüter einer straffen Verteilung unterzog, so dass auch die Schweiz nicht kaufen konnte, wo und wieviel sie wollte. Nahrungs- und Futtermittel, sowie gewisse industrielle Rohstoffe (zusammengefasst unter dem Begriff der sogenannten „reserved commodities“) wurden der Schweiz bis Ende 1945 in Quoten (Versorgungskontingenten) zugeteilt. Da die Eidgenossenschaft deshalb weiterhin ihre Inlandversorgung überwachen musste, wurde der während der Kriegszeiten aufgebaute Kontrollapparat vorläufig weiter angewandt, um die Wiederausfuhr solcher Waren zu verhindern. Die Zuteilung sollte in dem Masse gelockert werden, wie es der militärische Bedarf und die Versorgung der befreiten Länder zuliess. Ein gebrochener Transit der „reserved-commodities“ war somit ausgeschlossen. Dagegen stand dem gebrochenen Transit der übrigen Güter weder von der Schweiz noch von den ehemaligen Blockademächten eine Beschränkung entgegen. Grossbritannien verzichtet in diesem Zusammenhang auch auf das besondere Ursprungs- und Interessenzeugnis (Certificate of origin and interest COI), das für Exporte aus der Schweiz bisher notwendig gewesen war³¹.

Dreiecksgeschäfte

Die sogenannten Dreiecksgeschäfte können als Versuche bezeichnet werden, den bilateral gebundenen Handels- und Zahlungsverkehr von der Warensseite her aufzulockern. In diesem Abschnitt sollen die Möglichkeiten solcher Geschäfte schematisch erörtert werden. In der folgenden graphischen Darstellung seien CH, A und B drei Volkswirtschaften. Die ausgezogenen Pfeile bedeuten Warenbewegungen, die gestrichelten Geldbewegungen:



Beginnen wir mit einem einfachen Warentausch Ware gegen Ware, wie er sich zwischen zwei Primitiven abspielen kann, und übertragen

31 Vaudaux A.: *ibid.* S. 123.

wir diesen Akt auf zwei Volkswirtschaften. Die CH-Ware geht nach A, die A-Ware geht nach CH. Es wird sich im einzelnen Folgendes abspielen: Im Lande CH wie im Lande A werden sich je ein Exporteur und ein Importeur miteinander in Verbindung setzen. Der Exporteur führt seine Ware aus, der Importeur führt die fremde Ware ein und bezahlt dem Exporteur im eigenen Land die ausgeführte Ware in eigener Währung. Der Preis braucht dabei nicht unbedingt dem bestehenden Marktpreis für die Waren zu entsprechen, also nicht nur von Angebot und Nachfrage bestimmt zu sein, sondern er kann auch durch die Importbedürfnisse und Exportnotwendigkeiten beeinflusst sein³². — Diese sogenannten Kompensationsgeschäfte (Fig. 1) bedingen keinen Zahlungsverkehr zwischen den beiden Volkswirtschaften; über die Grenzen erfolgt keine Geldbewegung, die Austauschmengen werden angepasst. Kompensation ergibt sich meist dort, wo der Zahlungsverkehr sehr eingeschränkt oder völlig zusammengebrochen ist, so dass ein vertragsloser Zustand besteht. (Schweiz-Italien / Ostdeutschland-Schweiz.)

Fig. 2 zeigt den Verkauf einer Ware von CH nach A. Die Bezahlung A—CH kann im gebundenen Zahlungsverkehr (Clearing- oder Zahlungsabkommen) oder in freien Devisen erfolgen. Den Warenbewegungen können natürlich protektionistische Massnahmen (Schutzzölle, Kontingente) entgegenstehen, mehr interessieren uns in diesem Zusammenhang aber die Schwierigkeiten, die auf der Geldseite bestehen und zu überwinden sind. Es ist möglich, dass der Zahlungsverkehr von A nach CH unterbunden ist, weil A knapp an CH-Währung ist. Das kann heissen, A verfügt über keine von CH interessanten Exportgüter oder Dienstleistungen, A hat keinen Kredit mehr bei CH, oder A will Verluste an Währungsreserven (Goldabgabe an CH) vermeiden. Ist CH weitgehend exportorientiert, so werden Industrie- und Handelsunternehmen gezwungen sein, aus Beschäftigungsgründen trotzdem Exportmöglichkeiten nach A zu finden. Schliessen Exportprodukte von A infolge ihrer mangelnden Verwendungsmöglichkeit in CH direkte Kompensationsgeschäfte A—CH aus, so bleibt der Ausweg, dass CH A-Waren kauft, um sie an Dritte, die dafür Verwendung haben, weiterzuverkaufen. Werden diese A-Waren von CH erworben, im freien oder gebundenen Zahlungsverkehr bezahlt, nach B weiterverkauft und der Erlös abschliessend von B nach CH transferiert, so haben wir ein einfaches Transithandelsgeschäft getätigt (Fig. 3). „Einfach“ bezieht sich in diesem Fall nicht auf die Abwicklung, sondern lediglich auf die nur geringe Zahl von drei Beteiligten (CH, A und B). Theoretisch sind dabei auch die folgenden Waren- und Geldbewegungen möglich:

- a) Geld CH—A, Ware A—B und Geld B—A—CH (Im allgemeinen wird es möglich sein, den Gegenwert der nach dem Drittstaat (B) verkauften Waren von dort im gebundenen Verkehr nach dem Ursprungsland (A) zu bezahlen und diese Beträge für Exporte aus dem Domizilland (CH) nach A zu verwenden, oder sie an Exporteure in CH abzutreten) oder

³² Es besteht dabei die Gefahr, dass übermässige Einfuhren in ein Land kommen, die den Markt belasten und das Preisgefüge tangieren können (Preisverbilligung in Form von Prämie)

b) Geld CH—B—A, Ware A—B und Geld B—CH.

Durch den Kauf von A-Waren durch CH ist nun A in den Besitz von CH-Devisen oder eines Guthabens bei CH gelangt, was Exporte CH—A möglich macht.

Der beteiligte Transithändler wird im allgemeinen in A eine Warenkompensation vornehmen: Der Exporteur — evtl. an seiner Stelle bereits der Transithändler — verkauft die CH-Produkte nach A. Hier übernimmt der Transithändler als Gegenleistung A-Waren, die er nach B weiterverkauft (Fig. 4). Steht die CH-Exportindustrie in A nicht unter starkem Konkurrenzdruck, d. h. sind ihre Produkte dort stark nachgefragt und die Gewinne höher als bei anderweitigem Verkauf, so wird sie sich dem Handel für die zusätzliche Exportmöglichkeit erkenntlich zeigen und ihm aus ihren Gewinnen eine Prämie zubilligen³³. Der Transithandel kann diese Marge dazu verwenden, um die A-Waren in B billiger abzusetzen; B erhält die Ware zu niedrigerem Preis als bei direktem eigenen Bezug aus A. So lassen sich auch Preisdisparitäten überbrücken, ohne den offiziellen Kurs zu ändern (verdeckte Abwertung).

Was haben wir nun für einen Fortschritt erzielt? Vom zweiseitigen Warenverkehr sind wir der Multilateralität einen Schritt näher gerückt, indem wir unter Einschluss einer weiteren Ware einen Gütertausch über drei Stationen in Fluss gebracht haben. Solange jedoch diese Multilateralität mit Prämien, d. h. mit Abstrichen der Exportindustrie an ihren Gewinnen erkauft ist, dürfte das erstrebenswerte, endgültige Ziel noch nicht erreicht sein.

Verfolgen wir, um unseren Ring zu schliessen, auch noch den letzten Schritt B—CH unserer Transaktion. Ist der Zahlungsverkehr zwischen diesen beiden Ländern angespannt, indem B durch einen Exportüberschuss über grosse Guthaben bei CH verfügt, so dürften die Dinge relativ einfach liegen. Vermutlich wird der Transithandel mit Absicht mit B ein Land in solcher Situation gewählt haben. B wird wahrscheinlich in diesem Fall damit einverstanden sein, den Erlös der bei ihm verkauften drittländischen Ware im gebundenen Zahlungsverkehr nach CH überweisen zu lassen. Unser Dreiecksgeschäft hat nun nicht nur eine Exportmöglichkeit CH—A geschaffen, sondern auch zur Entspannung des Zahlungsverkehrs B—CH mitgeholfen.

Eine weitere Exportmöglichkeit bietet sich, wenn B in der Lage ist, die A-Waren nach CH in freien Devisen (z. B. Dollars) zu bezahlen (Fig. 5). Dieser Fall ist allerdings wenig wahrscheinlich, denn ein Land wird kaum bereit sein, Waren, die über ein Abkommen — also vermutlich gegen Weichwährung — gekauft wurden, mit Hartwährung zu bezahlen.

Es ist schwer zu sagen, welche der beiden Varianten in der Praxis seltener ist. Die Möglichkeit bleibt jedoch, auch den letzten Schritt in Form einer Warenbewegung vorzunehmen: A-Ware gegen B-Ware, die sich zum Import nach CH eignet. Die B-Ware muss dabei von der Einzahlungspflicht in CH entbunden werden. Der Kreis ist mit zweimaligem

³³ Die Industrie kann natürlich auch Prämien tragen, um sich bestimmte traditionelle Märkte zu erhalten und in der Aussicht auf spätere Gewinne.

Warenaustausch geschlossen. Wir können die ganze Aktion als eine Dreieckskompensation bezeichnen (Fig. 6).

Unsere Beschreibung ist stark vereinfacht, aber es ist leicht zu erkennen, dass an jedem der drei Punkte (CH, A und B) nach beiden Seiten hin Schwierigkeiten entstehen können. Es ist sogar möglich, dass von CH aus Einwände gegen die Warenbewegungen erhoben werden, die seine Transithändler zwischen A und B vorgenommen haben. Es sollen keine A-Produkte, die direkt oder indirekt mit CH-Produkten in Konkurrenz stehen, von A nach B geführt werden, um dort nicht den Exportmarkt für CH zu schädigen.

Folgt man diesen wenigen Überlegungen, so kann man sich einen Begriff machen von den vielfältigen Schwierigkeiten des Transit- und Welthandels³⁴.

„Dreiecksgeschäfte bedürfen in sozusagen allen Fällen der Zustimmung der Behörden eines oder mehrerer der beteiligten Staaten, weil der Kaufpreis meistens in einer Form zu leisten ist, die von den ordentlichen Vorschriften über die Einzahlungspflicht abweicht. Im allgemeinen ist bei der Anbahnung des einzelnen Geschäftes schwer vorauszusehen, ob die erforderlichen Bewilligungen erteilt werden. Besonders fraglich ist dies bei Dreieckskompensationen, bei denen überhaupt keine Geldzahlung erfolgt, es sich also um ein dreiseitiges Tauschgeschäft handelt“.

Meist erschöpfen sich die Geschäfte nicht in einem solchen einzelnen Ring, sondern verlängern sich zu einer mehrgliedrigen Kette, bis es dem Händler mit einer bestimmten Ware oder aus einem Land mit günstigen Bedingungen wieder gelingt, an sein Domizilland anzuhängen.

Die schweizerischen Behörden haben in der Regel versucht, Dreiecksgeschäfte zu erleichtern. Es handelt sich dabei vorwiegend um die in Fig. 4 angedeutete Variante: Erweiterung der Exportmöglichkeiten (CH—A) durch Verkauf fremder Waren (A-Waren) nach einem Drittlande (B) und Bezahlung dieser fremden Waren im gebundenen Zahlungsverkehr nach der Schweiz (B—CH). Der einzelne Fall wird jedoch erst nach vorangegangener Prüfung durch die Behörden bewilligt, wobei die folgenden Aspekte bestimmend sind³⁵:

- „a) Es sollten in der Relation zum Abnehmerland der nichtschweizerischen Waren genügend Disponibilitäten für die Bezahlung dieser drittländischen Erzeugnisse zur Verfügung stehen. Solche Fälle sind leider heute, wo jedes Clearing- und Zahlungsabkommen die Tendenz besitzt, zu einem schweizerischen Guthaben zu führen, recht selten. Jedenfalls muss durch das Geschäft als Ganzes genommen in einer Relation, die schlecht steht, bei der also nicht genügend Mittel für die Erhaltung eines angemessenen, auch strukturell befriedigenden schweizerischen Exportvolumens zur Verfügung stehen, zu Lasten einer verhältnismässig guten Relation eine zusätzliche Exportmöglichkeit geschaffen werden. (Z. B. nach

³⁴ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht 1949. S. 15.

³⁵ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht 1949. S. 16/17.

Norwegen³⁶, Lieferung von norwegischen Fischen nach Italien gegen Einfuhr von italienischen Erzeugnissen nach der Schweiz).

b) Ist in einem Zahlungsverkehr eine befriedigende Verteilung der schweizerischen Ausfuhr, Invisibles (Dienstleistungen, Finanz- und Fremdenverkehr) inbegriffen, erreicht worden, so werden die Behörden ein Dreiecksgeschäft, das zu Lasten eines Waren- und Zahlungsverkehrs mit befriedigender Struktur geht, nicht sehr gerne bewilligen.

Soweit die Umlegung der Ausfuhr von einem Lande nach einem andern Lande zu Lasten eines individuellen Ausfuhrkontingentes stattfinden kann, mag diese Überlegung in den Hintergrund treten. Wenn ein schweizerisches Chemieunternehmen innerhalb eines Dreiecksgeschäftes Anilinfarben nach Spanien verkaufen kann gegen Lieferung spanischer Früchte nach Deutschland, so wird der erforderlichen Bewilligung nichts entgegenstehen, wenn die betreffende Firma auf eine entsprechende Ausfuhr nach Deutschland, sofern sie ein Kontingent besitzt, verzichtet.

c) Die innerhalb der Dreiecksgeschäfte gelieferten Waren nicht-schweizerischen Ursprunges sollten sodann schweizerische Erzeugnisse der gleichen Art nicht konkurrenzieren. Dies dürfte hauptsächlich bei Fertigerzeugnissen zu beachten sein“.

Der Zahlungsverkehr nach dem Kriege

Die Zahlungsabkommen

(Für die Abkommen dieser Prägung verwendet man auch Ausdrücke wie Währungsabkommen, Finanzabkommen oder die fremdsprachigen Variationen „accords de paiements“, „accords monétaires“, „accords financiers“ oder „monetary agreements“.)

Erfreulicherweise erfolgte nach dem Kriege eine recht rasche Besserung der Nachrichtenverbindungen und Verkehrswege. In den europäischen Ländern — voran in Holland, Belgien und der Tschechoslowakei — lebte bald die wirtschaftliche Tätigkeit wieder auf. Es bestanden für den schweizerischen Transithandel mit seinem funktionsfähigen Apparat günstige Gelegenheiten, sich bei der Beschaffung überseeischer Rohstoffe und drittländischer Erzeugnisse einzuschalten. Jeder Verkauf einer Ware verlangt jedoch auch ihre Bezahlung, d. h. jeder Warenverkehr braucht seine Ergänzung im Zahlungsverkehr. Bedauerlicherweise wurden die Warenbewegungen nicht überall durch einen entsprechenden Zahlungstransfer ergänzt. Da die Schwierigkeiten auf dem Gebiete der Währungen allgemein grösser waren, stand auch der Geldverkehr mehr als der Warenverkehr im Vordergrund der Diskussion.

Mit Kriegsende begann für den zwischenstaatlichen Zahlungsverkehr allgemein eine neue Epoche, deren Anfänge teilweise noch in der Kriegs-

³⁶ Norwegen konnte sich vor dem Kriege eine passive Handelsbilanz leisten, denn mit seinen Einnahmen aus der internationalen Frachtschiffahrt konnte es seine Zahlungsbilanz aktivieren.

zeit wurzeln. Es kann sich hier nicht darum handeln, eine detaillierte Darstellung dieses neuen Zahlungsverkehrs mit all seinen Formen und Normen zu geben. Es soll lediglich generell die Entwicklung zur heutigen Methode gezeigt und dabei die akuten Auswirkungen auf den Transit-handel besprochen werden.

In Ablösung der bisher üblichen Clearingverträge gingen die meisten europäischen Staaten dazu über, sogenannte Zahlungsabkommen abzuschliessen. Am 12. Dezember 1939 war zwischen dem britischen und französischen Schatzamt ein Finanzabkommen abgeschlossen worden, das man nach seinen Grundzügen als erstes Beispiel dieser Art bezeichnen kann. Sein Zweck war, den damaligen Pfundbedarf der französischen Regierung (Rohstoffeinkäufe im Sterlinggebiet) und den Frankenbedarf der englischen Regierung (Kosten des britischen Expeditionskorps in Frankreich etc.) zu regulieren. Sein Inhalt bestimmte, die beiden Regierungen sollten sich die benötigten Beträge ihrer Währungen zu einem fixierten Preise gegenseitig überlassen, wobei diese im entsprechenden Währungsgebiet für Käufe und Zahlungen verwendbar wurden. Wechselkursänderungen sollten vorläufig keine vorgenommen werden. Weiter sollte während des Krieges keines der Länder seine Märkte durch neue protektionistische oder währungspolitische Massnahmen abschirmen, sondern hinsichtlich der Preispolitik mit dem Partner in Fühlung bleiben. (Diese Abmachung wurde allerdings nach dem Rückzug von Dunkerque illusorisch).

Das erste entsprechende Abkommen, das im Hinblick auf friedliche Verhältnisse geplant war, wurde noch während des Krieges am 21. Oktober 1943 von den beiden Exilregierungen der belgisch-luxemburgischen Union und der Niederlande in London abgeschlossen.

Nur zögernd machte man vom neuen Mittel Gebrauch. Es dauerte beinahe ein Jahr, bis am 5. Oktober 1944 zwischen Grossbritannien und Belgien ein weiteres Abkommen dieser Art zustande kam. Damit schien der Bann gebrochen, denn nun folgte sich Abkommen auf Abkommen.

Die Schweiz schloss im Jahre 1945 folgende analoge Abkommen:

- | | |
|---------------|---|
| 22. März | 1945 Frankreich—Schweiz, |
| 25. Juli | 1945 Belgisch-luxemburgische Union—Schweiz, |
| 10. August | 1945 Italien—Schweiz, |
| 12. September | 1945 Türkei—Schweiz, |
| 24. Oktober | 1945 Niederlande—Schweiz, |
| 16. Oktober | 1945 Zusatzabkommen mit Frankreich. |

Die im 15. Jahresbericht der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (S. 111) angeführte Aufstellung (welcher obige Liste entnommen ist) zählt weitere 21 Abkommen auf, die bis im Herbst 1945 hauptsächlich unter europäischen Ländern abgeschlossen, teilweise später ergänzt, oder — wo nur provisorischen Charakters — in feste Vereinbarungen übergeführt wurden. Zur Regelung der Beziehungen mit dem besetzten Deutschland folgte im November 1945 ein Abkommen über die Wiederaufnahme eines beschränkten Zahlungsverkehrs zwischen der französischen Zone und der Schweiz. Weiter kam im März 1946 ein Zahlungsabkommen mit Grossbritannien (Sterling Area) und ein weiteres mit Norwegen

zustande. Im August und Oktober folgten Vereinbarungen und Protokolle über den Zahlungsverkehr mit den britischen, amerikanischen und sowjetischen Besetzungszonen in Deutschland. Bis Ende Mai 1947 hatte die Schweiz nicht weniger als 19 solcher Abkommen unterzeichnet, und ihre Gesamtzahl soll in diesem Zeitpunkt in den europäischen Staaten ungefähr 200 betragen haben³⁷.

Diese Abkommen haben die folgenden charakteristischen Merkmale: Die Regierungen schliessen die Abkommen untereinander ab und sind auch für die Durchführung verantwortlich. Die Zentralbanken walten als Agenten oder ermächtigen Banken zum Devisengeschäft mit dem Ausland. Um einen freien Zahlungsverkehr zu entwickeln und die laufenden Zahlungen zu erleichtern, werden von jedem Land Forderungen in der eigenen Währung an den Vertragspartner gegeben. Diese Beträge werden in der Form von Überziehungskrediten bis zu einem bestimmten Höchstbetrag („swing“) gewährt, was über diese Grenze hinausgeht, muss in Gold oder konvertibler Währung bezahlt werden. — Vor dem Abschluss muss sich jedes Land über die Art der Zahlung, die es dem Abkommen unterstellen will, im klaren sein, damit das daraus entstehende Zahlungsvolumen abgeschätzt werden kann. Auf dieser Schätzung als Grundlage wird dann die Kredithöhe für den voraussichtlichen Güter- und Dienstleistungsaustausch vorgenommen. Beide Partner legen eine Kreditlimite fest, gewöhnlich wird sie jedoch nur von einer Seite erreicht. Die Verzinsung der Kreditgewährung erfolgt entweder durch ständige kontokorrentmässige Verrechnung der ausstehenden Summen, oder aber der Gegenwert der Gläubigerguthaben wird in Schatzscheinen des Schuldnerlandes angelegt. Die im Abkommen angenommenen Wechselkurse sollten nur auf gemeinsame Besprechungen zwischen den Regierungen oder auf vorgängige Anzeige hin abgeändert werden. Üblicherweise werden den Abkommen im Hinblick auf eventuelle Währungsänderungen auch Kursgarantien beigegeben, die sich nicht nur auf die von den Zentralbanken sondern auch auf die von den ermächtigten Banken gehaltenen Beträge erstrecken können. (Der Vorteil solcher Sicherungen zeigte sich bei der Abwertungswelle von 1949. Da gerade im Abkommen mit Grossbritannien keine Garantieklausel geltend gemacht werden konnte, blieb der Schweiz ein Verlust von 76 Millionen Franken).

In selteneren Fällen werden die Abkommen auch benutzt, um alte bestehende Forderungen zu liquidieren, oder um Kapitalzahlungen zu regeln — mindestens jedoch sollen sie Voraussetzungen schaffen, die einen späteren Kapitalverkehr anbahnen lassen. Manchmal sind den Abmachungen auch Listen mitgegeben, die die Art der Zahlungen oder die zu tauschenden Waren nennen.

Der eigentliche unmittelbare Erfolg der neuen Währungsabkommen bestand darin, dass sie die Handelstätigkeit wieder in Gang brachten, und zwar nicht nur zwischen den bisherigen Handelspartnern, sondern auch mit Gebieten, die während Jahren des Krieges abgeschlossen waren. Die Schweiz hatte dabei die Möglichkeit, mit ihren Krediten am Aufbau-

³⁷ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: 17. Jahresbericht, S. 80.

werk Europas mitzuhelfen und gleichzeitig mit den neuen Geschäftsbeziehungen ihre Beschäftigungslage zu stabilisieren.

Die Gesamtsumme der in den verschiedenen Finanzabkommen vom Bund bewilligten Kredite betrug zusammengefasst 680 Millionen Franken, die in folgendem Aussmass beansprucht wurden:

(in Millionen Franken)	Ende 1945 : 172,	1948 : 622,
	1946 : 480,	1949 : 323,
	1947 : 541,	1950 : 101.

Obwohl nun infolge Kreditgewährung bei eingetretener Aktivität der Zahlungsbilanz mit weiteren Exporten nicht bis zum Eingang der Schuldnerzahlungen gewartet werden musste wie beim Clearing, zeigten sich doch auch bald die dem Bilateralismus inhärenten Schwächen. Bezüge, die den Kreditplafond überschritten, waren in Gold abzudecken. Wurden die Kredite, wenn sie voll ausgenützt waren, nachträglich nicht erhöht, so dass Goldabflüsse unvermeidlich wurden, zeigte es sich, dass die betroffenen Länder ihre Währungs-Reserven durch Manipulation der auszutauschenden Warenmengen zu schützen suchten oder eine neue Umschreibung der Transferberechtigung verlangten³⁸. Dem Transithandel entstanden jedenfalls durch die neue Regelung des Zahlungsverkehrs keine bedeutenden Erleichterungen in der Abwicklung seiner Geschäfte. In der Schweiz sollten die gewährten Kredite in erster Linie der Exportindustrie oder auch noch dem Fremdenverkehr zugute kommen. Dem Anspruch des Transithandels, zu Lasten solcher Kredite auch drittländische Waren zu liefern, wurde vorläufig nicht entsprochen. Unter den neuen Umständen war auch kaum mehr mit freien Devisen zu rechnen, die das Clearingsystem noch gekannt hatte.

Die Rekonversion

Versuchte man von der Warensseite den Handel mit Dreiecksgeschäften aufzulockern, so bemühte man sich im Zahlungsverkehr mit der Rekonversion um das gleiche Ziel.

In den unmittelbaren Nachkriegsjahren ergab es sich sehr oft, dass Käufer bestimmte von ihnen benötigte Waren im Austausch gegen eine für sie verfügbare fremde Währung zu kaufen suchten. Es war der Transithandel, der — dank seiner aussergewöhnlichen Marktübersicht und seiner Transferkenntnisse — sich solcher Geschäfte annehmen konnte. Da es meist nicht möglich war, solche Transaktionen über Schweizerfranken abzuwickeln, war der Schweizerische Transithandel an einer erweiterten Währungsbasis stark interessiert. Vielfach wurde Bezahlung in Pfund-Sterling oder Dollars angeboten. Man suchte daher nach einer Möglichkeit, diese Geschäfte über eine der beiden Währungen abzuwickeln und anschliessend wieder auf Schweizerfranken zurückzukehren. Dollar- und Pfundtransfer des Erlöses inclusive Gewinn blieb das Problem. Eine Erleichterung war vor allem für jene kleineren schweizerischen Firmen wünschenswert, die über keine eigenen Zweigstellen oder Nieder-

³⁸ Jaquemet, Gaston: Der Schweizerische Zahlungsverkehr mit dem Ausland, Aussenwirtschaft 1952, Heft 1, S. 37.

lassungen in den entsprechenden Währungsgebieten verfügten. Doch auch die grösseren Firmen, die solche Stützpunkte besaßen, waren an einer Lösung interessiert. Ihre Betriebskapitalien im Ausland waren vielfach angeschwollen, so dass für deren weitere Vergrösserung kein unbedingtes Interesse bestand.

In den Verhandlungen mit der Nationalbank kam man überein, mit dem Mittel der Rekonversion eine Erleichterung zu schaffen. Ihre Anwendung bestand vorerst für den Dollar und wurde dann auch auf das Pfund erweitert. — Die Rekonversion beruhte auf folgendem Prinzip:

Der Transithändler, der ein Geschäft über Dollars abwickeln wollte, liess sich beim Kauf dieser Devisen bei der Schweizerischen Nationalbank oder einer anderen dazu ermächtigten Bank einen sogenannten Rekonversionsschein ausstellen. War das Geschäft getätigt und die Ware liquidiert, so zahlte die Bank dem Transithändler bei Vorlage des Rekonversionsscheines den darauf genannten Dollarbetrag zum Tageskurs und zu den zur Zeit bestehenden Bedingungen in Schweizerfranken aus. Mit anderen Worten, der Transithändler liess sich für die Dauer einer Transaktion Beträge fremder Währung (Dollars oder Pfunde) aus und trug während dieser Zeit das Kursrisiko.

In den mit der Bank of England gepflegten Unterhandlungen, gelang es, eine analoge Regelung für Transithandels-Geschäfte auf Pfundbasis zu erlangen. Dies kam dem Bestreben der Engländer, dem Sterling seine alte Stellung als Welthandelswährung zurückzugeben, entgegen. Es sollten lediglich Kollisionen mit Zahlungsabkommen, die die Schweiz oder Grossbritannien mit Drittländern abgeschlossen hatte, vermieden werden.

Der Rekonversionsschein wurde bald zu einem brauchbaren Instrument, das dem Transithandel gewisse Erleichterungen brachte und zudem weiter ausbaufähig schien. Transithandelsgeschäfte lassen sich nicht immer in einem Zuge abwickeln, sondern bilden oft eine Kette einander folgender Transaktionen. Einzelne Partien brauchen so z. B. nicht en bloc verkauft zu werden, sondern sie können auch in einzelnen Posten abgesetzt werden. Die interessierten Firmen, die nicht nur gelegentlich einzelne Geschäfte durchführten, stellten den Antrag auf die Errichtung besonderer Konten für die Geschäfte in Transithandels-Dollars und -Pfunden.

In den Kreis der rekonvertierbaren Anweisungen wurden weiter argentinische Zahlungsverpflichtungen aufgenommen.

Da die Zahlungsbilanzspitzen mit den drei Währungsgebieten in Gold (Dollar) auszugleichen waren, setzte sich der Transithandel für eine multilaterale Rekonversion ein, und es gelang, die zuständigen Stellen Ende 1946 dazu zu bewegen, Dollar-, Argentinien- und Pfundrekonversionsscheine bis auf weiteres als gleichwertig anzuerkennen. Man konnte also mit einem auf Dollar, Pfund oder Peso lautenden Rekonversionsschein auch eine der beiden übrigen Währungen zum bestehenden Kurs in Schweizerfranken umtauschen, wenn die Ware den entsprechenden Weg genommen hatte. Der damalige Bericht des Verbandes äusserte sich recht anerkennend über diese Errungenschaft³⁹:

³⁹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 12. Jahresbericht, S. 9.

„Diese neu geschaffene multilaterale Rekonversionsmöglichkeit stellte sowohl theoretisch als auch praktisch einen nennenswerten Fortschritt dar. Theoretisch bedeutete diese neue Regelung eine Lockerung der bestehenden starren bilateralen Zahlungsverhältnisse, um in einem beschränkten Rahmen zu einer gewissen Multilateralität zurückzukehren. In praktischer Hinsicht hat diese multilaterale Rekonversionsmöglichkeit den schweizerischen Transit- und Welthandelsfirmen eine grosse Erleichterung in der Abwicklung der Geschäfte gebracht und ihnen auch die Möglichkeit gegeben, mit ausländischen Transit- und Welthandelsfirmen, die keine ähnlichen Transferschwierigkeiten haben, in Konkurrenz zu bleiben.“

Der ganze Mechanismus hatte jedoch insofern einen Schönheitsfehler, als die Erwartung, „dass sich die Rekonversionsoperationen in den verschiedenen Währungen ungefähr die Waage halten würden“, d. h. dass der Betrag der einzelnen Währung bei der Nationalbank ungefähr auf der gleichen Höhe bleibe, nicht in Erfüllung ging. Es zeigte sich vielmehr, dass die meisten mit Dollar- oder Argentinienzahlungsverpflichtungen erworbenen Waren gegen Pfunde abgesetzt wurden. (Grossbritannien bezog seine Nahrungsmittel und Rohstoffe grösstenteils aus Argentinien und Nordamerika.) Diese Länder verfügten über relativ hohe Pfundgut-haben, für die sie wegen der mangelnden Konvertibilität keine Verwendung hatten. Sie waren deshalb interessiert, die Lieferungen nach England durch Vermittlung des schweizerischen Transithändlers vorzunehmen, von dem sie Bezahlung der Ware in Dollars oder Pesos verlangen konnten, während dieser selbst von England mit Pfunden bezahlt wurde. Auch England war an diesem Geschäft interessiert, weil es damit seine knappen Dollarreserven schonen konnte. Benachteiligt war die Schweiz; denn durch diese Bewegung entstand eine Belastung des schweizerisch-britischen Zahlungsverkehrs, mit der man eine Gefährdung des schweizerischen Exportes und eine Verminderung des Fremdenverkehrs aus England riskierte. Aus diesem Grunde wurde durch Weisung der Schweizerischen Verrechnungsstelle vom 22. April 1947, die multilaterale Rekonversion von Pfunden, Dollars und argentinischen Pesos bewilligungspflichtig erklärt, wobei vor allem die Umwandlung von Pesos und Dollars in Pfunde, die zum Ungleichgewicht geführt hatte, nur noch sehr schwer zu erreichen war. Damit endete dieser „hoffnungs-volle“ Versuch, sich vom starren Bilateralismus loszulösen.

Der Schweizerische Transithandel mit den wichtigsten Währungsgebieten

Der Transithandel unter der Dollarbewirtschaftung

Mit Ländern ohne besondere Abkommen ist im allgemeinen der schweizerische Zahlungsverkehr frei. Die Dollarbewirtschaftung, die sich als besondere Form des gebundenen Zahlungsverkehrs in den 40er Jahren aufdrängte, bildete die Ausnahme, die diesen Grundsatz durchbrach. Die dabei angewandten Methoden sollen hier kurz betrachtet und die Auswirkungen auf den Transithandel beleuchtet werden.

Schon bald nach Beginn des Krieges drohte durch die unserem Lande in ständig steigendem Masse zufließenden Gold- und Devisenmengen die Gefahr eines Inflationsdruckes. Die Dollareingänge beim Noteninstitut nahmen immer grösseren Umfang an, weil die Ausfuhr einzelner Industrien anstieg, während sich die Einfuhrmöglichkeiten verschlechterten, so dass die Wirtschaft diese Dollars nicht ausgeben konnte.

Der Umtausch der Dollars in Schweizerfranken verschlechterte das Verhältnis zwischen Geldmenge und im Inland verfügbarer Gütermenge. Es galt die vor auszusehenden Störungen zu bannen, indem man mindestens einen Teil dieser zuströmenden Währungsreserven abdrängte oder stilllegte. Die dabei vom schweizerischen Noteninstitut angewandte Devisenankaufspolitik und die stipulierten gesetzlichen Vorschriften mussten notgedrungen zum Hemmschuh für den in Dollar abgewickelten Handel werden.

Im Sommer 1941 verordneten die Vereinigten Staaten aus kriegsbedingten Gründen eine „Sperre aller bestehenden und zukünftigen Dollarguthaben im Besitze von Europäern“. Diese Massnahme muss als Pendant zur Warenblockade gesehen werden. Sie wollte den Dollarbesitz der übrigen europäischen Staaten vor dem Zugriff der Achsenmächte, namentlich Deutschland, schützen. Für Wareneinzahlungen wurden die Einschränkungen relativ rasch wieder gelockert, nicht so jedoch für die Kapitalguthaben. Nach den Angaben des „Census of Foreign-Owned Assets in the United States“ wurden von diesem „freezing“ Guthaben ausserhalb USA im Betrage von 12 738,7 Millionen Dollars betroffen, davon entfielen 1 210,6 Millionen Dollars auf die Schweiz⁴⁰.

Da die Befürchtung nahe lag, dass grosse Teile dieser Gelder zur Konversion in Schweizerfranken drängen und dadurch einen Kursrückgang des Dollars am Schweizermarkt bewirken würden, schloss die Nationalbank mit den übrigen Finanzinstituten ein sogenanntes „Gentlemen's Agreement“ ab:

Die Schweizerische Nationalbank übernahm die aus dem Warenverkehr anfallenden Dollarspitzen, während die aus dem Finanzverkehr erwachsenden Dollars von den übrigen Banken zu eigener Verwendung übernommen wurden.

Nachdem im Frühjahr 1943 die Aufnahmefähigkeit der Banken sich erschöpft hatte, und eine weitere Übernahme praktisch sistiert wurde, drückte das verbleibende Angebot den sogenannten „Finanzdollar“ auf einen niedrigeren Kurs, und es entstand ein Disagio gegenüber dem offiziellen Dollar (auch „Warendollar“ genannt). — Solange die Einschränkungen bestanden, musste der Finanzdollar gezwungenermassen diese Unterbewertung auf sich nehmen⁴¹. Ende November 1946 wurde

⁴⁰ „Census of Foreign-Owned Assets in the United States“, United States Treasury Department, Washington D. C. 1945, S. 15.

⁴¹ Die Steuerverwaltungen gestatteten die folgenden prozentualen Abzüge auf Dollaranlagen als Minderbewertung: 1941: 25 %, 1942: 35 %, 1943: 40 %, 1945: 33 %, 1946: 25 % lt. dem für diesen Abschnitt zugezogenen Aufsatz von Gaston Jaquet: „Der Schweizerische Zahlungsverkehr mit dem Auslande“, in Aussenwirtschaft 1952, Heft 1, S. 44.

die von den Amerikanern 1941 verfügte Sperre aufgehoben. Schweizerseits blieben aber weiterhin Einschränkungen bestehen. Eine Lockerung erfolgte immerhin insofern, als die schweizerische Nationalbank ab Ende 1946 wieder bereit war, die laufenden Erträge schweizerischer Dollaranlagen entgegenzunehmen. Erst über ein Jahr später, anfangs 1948 wurde auch der Kapitaltransfer etwas gelockert, indem die Nationalbank 10 % der Kapitalbeträge zum offiziellen Kurs übernahm.

Doch gehen wir über zu den Folgen des Agreements im kommerziellen Sektor, die für unser Thema wichtiger sind. Um den Dollarbestand der Schweizerischen Nationalbank nach Möglichkeit abzubauen, durften die Importeure ihren Bedarf nicht am billigeren Finanzdollarmarkt decken, sondern mussten Importdollars zum offiziellen Kurs beziehen. Die Exporteure andererseits — es betraf dies in erster Linie die Exporteure von Uhren — mussten sich von August 1943 bis Juli 1947 einschneidendere Massnahmen gefallen lassen. So wurden Gegenwerte für Uhren vom April 1944 — für andere Exporte ab 1945 — bis Anfang 1946 teilweise auf gesperrte Konten gutgeschrieben, wobei bis zu 4 1/2 % Sterilisationsbeiträge belastet wurden. Den Sperren unterlagen natürlich nicht nur die Exporterlöse aus den Dollarländern — es gehörten dazu ausser den nordamerikanischen Gebieten auch Länder Zentral-, Südamerikas, Asiens und Afrikas⁴² — sondern in noch strikterem Masse auch Dollarerlöse aus Geschäften mit anderen Staaten.

Um dem Verhalten der Notenbank gerecht zu sein, bleibt zu erwähnen, dass die anfänglich rigorosen Bestimmungen über die Auszahlungen recht bald geändert, und nicht nur Zahlungen im Reiseverkehr, sondern auch Regierungszahlungen, Unterstützungsbeträge, Lizenzentnahmen, Transithandelserlöse, Kommissionen, Provisionen etc. zum offiziellen Kurs angerechnet wurden.

Unter der Dollarbewirtschaftung der Nationalbank litt der Transithandel insofern, als sie zeitweilig nur einen vollständig ungenügenden Gewinntransfer zuliess. Anfänglich waren Gewinne nur transferberechtigt, wenn sie aus Geschäften mit Dollars stammten, die man nach dem 1. Juni 1946 — Beginn der Rekonversion — bei der Schweizerischen Nationalbank bezogen hatte. Die Zentralbank hatte so die Garantie, dass das verwendete Kapital aus ihren Beständen zum Tageskurs erworben worden war. Ende 1946 wurden die Bestimmungen dahin erweitert, dass der Gewinntransfer auch bei Geschäften mit vor der Rekonversion erworbenen Warendollars möglich war. Ausserdem wurde ein Transfer vorgesehen für Gewinne aus Geschäften mit betriebseigenen Dollars.

Um Kapitalbewegungen vorzubeugen, betrachtete die Schweizerische Nationalbank in etwas schematischer Weise 10 % des Bruttofakturbetrages als angemessenen „normalen Transithandels-Gewinn“, den sie in Schweizerfranken zu konvertieren bereit war. Diese Regel war für die Transithändler insofern unbefriedigend, als sie die besonderen wirtschaftlichen Verhältnisse und Risiken, unter denen der Transithandel in

⁴² „Dollarraum“ jeweils entsprechend der ändernden Umschreibung des EVD.

den weitaus meisten Fällen zu arbeiten hatte, zu wenig berücksichtigte. Da zur Bestimmung dieses Satzes umfangreiche Unterlagen vorgelegt werden mussten, blieben die Einwände gegen Quote und Verfahren vonseiten des Vorortes und des Transithandelsverbandes nicht aus. Jedoch erst im November 1947 erklärten sich die Behörden bereit, Dollargewinne aus Transithandels- und Vermittlungsgeschäften allgemein und unbeschränkt zu übernehmen. Die vorliegenden Transfersgesuche wurden von diesem Zeitpunkt an lediglich noch einer summarischen Überprüfung unterzogen, um zu vermeiden, dass auf diesem Wege Kapitaltransfer vorgenommen wurde. Dieser Zustand konnte als befriedigend bezeichnet werden. Die Beschränkungen im Dollarzahlungsverkehr fielen erst im September 1949 im Zusammenhang mit der Abwertungswelle endgültig dahin. Die Abwertungsdiskussion bewirkte, dass sich die Wirtschaft für die Bezahlung der aufgelaufenen Warenschulden und für eine gewisse zusätzliche Vorratshaltung mit Dollars eindeckte. Dadurch fiel das Dollarangebot aus Waren- und Zahlungsverkehr, so dass die übriggebliebenen Beschränkungen im sogenannten Dollarzahlungsverkehr am 23. September 1949 aufgehoben werden konnten. „Von der Nationalbank aus betrachtet, ist der Zahlungsverkehr mit den Ländern des Dollarkreises nun vollständig frei“⁴³.

Die Dollarpolitik der Schweizerischen Nationalbank wurde von verschiedenen Seiten kritisiert. Der Handel empfand es vor allem als Belastung, dass einerseits der schweizerische Importeur verpflichtet war, in teuren Warendollars zu bezahlen, während andererseits die Erlöse und Gewinne des Exporteurs nur beschränkt übernommen und die restlichen Teile unter Kostenbeteiligung an der unerwünschten Blockierung stillgelegt wurden.

Hatte man am Anfang den Grund dieses Verhaltens eingesehen, so anerkannte man später keine Berechtigung mehr und erlaubte sich eigene kreislauftheoretische Betrachtungen. Bei grossen verfügbaren Mitteln und geringen Verwendungsmöglichkeiten konnte man sich noch mit dem Sterilisieren flüssiger Mittel abfinden, als jedoch nach Kriegsende die geleerten Lager aufgefüllt werden mussten, erhöhte Preise und erhöhter Umsatz nach grösserer Geldmenge verlangten, schien eine weitere Sperre nicht mehr gerechtfertigt. Bei den grossen schweizerischen Importüberschüssen nach dem Kriege bestanden nun die nötigen Verwendungsmöglichkeiten. Einzig die Kreditnachfrage, die sich bei den Banken bemerkbar machte, wäre durch eine Freigabe vermindert worden. Mit diesen Argumenten verlangte man (1947) Abbruch der Bewirtschaftung und damit wieder einen einzigen Kurs für den Dollar:

„Angesichts der Passivität unserer Handelsbilanz dürfte der freie Dollar bei Aufheben der Dollarzahlungsverpflichtung im Zeitpunkt der grössten Annäherung der beiden Kurse innert kurzer Frist den offiziellen Kurs erreichen“⁴⁴.

Die Nationalbank, die „die Währungspolitik nicht zum Instrument einer kurzfristigen preispolitischen Überlegung“ degradieren lassen

⁴³ Schweizerische Nationalbank, 42. Geschäftsbericht 1949, S. 14/15.

⁴⁴ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 13. Jahresbericht 1947, S. 12.

wollte, wagte noch keine Freigabe des Dollarverkehrs. Sie wollte eine unkontrollierbare Vermehrung der Geldmenge, die das Preis- und Lohnniveau gefährden könnte, vermeiden⁴⁵.

Wenn auch dieser Wunsch des Handels nicht erfüllt wurde, so begann doch mit Ausgang 1947 eine allgemeine Lockerung der Formalitäten. Im Oktober 1948 wurde eine dem Transithandel interessante Erleichterung gewährt. Von diesem Zeitpunkt an übernahm nämlich die Nationalbank auch Dollars für Waren, die von der Schweiz nach dem Bezugslande (Ursprungsland) im gebundenen Zahlungsverkehr bezahlt, und im Drittland (Absatzland) gegen Dollars verkauft wurden.

„Solche Geschäfte sind vom schweizerischen Standpunkte aus erwünscht, wenn dadurch die Einfuhr * von einem Lande gesteigert werden kann, mit dem wegen Fehlens genügender Einfuhren der schweizerische Export und die Entschädigung für schweizerische Dienstleistungen in Frage gestellt sind“⁴⁶.

Es war dabei allerdings der Handelsabteilung vorbehalten, zu entscheiden, ob aus solchen Geschäften eine „erwünschte Alimentierung des gebundenen Zahlungsverkehrs mit einem bestimmten Land“ resultierte; sie legte dabei einen sehr strengen Masstab an. Zwischen Ursprungs- und Absatzland durften keine Clearingabkommen bestehen, so dass sich die Möglichkeiten praktisch auf die Belieferung der Dollarländer begrenzte. Der dem Ursprungsland zu bezahlende Warenwert musste voll dem entsprechenden Verrechnungskonto mit der Schweiz zufallen. Im Abnehmerland durften keine schweizerischen Exportprodukte konkurrenziert werden. Ausserdem durfte die Differenz Kaufsumme-Enderlös nicht zu gross sein, — was identisch ist mit beschränkter Gewinnmarge. Da die Handelsabteilung auf wiederholte Anfragen der interessierten Kreise nicht jene Länder angeben konnte, bei welchen sie der Nationalbank die Übernahme von Dollars empfehlen würde, sondern sich vorbehielt von Fall zu Fall zu entscheiden, blieben die Geschäftsmöglichkeiten des Transithandels auf dieser Basis relativ gering.

Neben den hier behandelten Geschäften, waren natürlich Transithandels-Aktionen in freien Dollars ohne Begrüssung der schweizerischen Behörden stets möglich. Da sie jedoch infolge der zeitweise grossen Schwankungen des freien Dollarkurses mit erheblichen Risiken verbunden waren, haben es vor allem die in Übersee tätigen Firmen begrüsst, dass man ihnen mit dem Rekonversionsschein ein Mittel gab, mit dem sie sich der von der Nationalbank abgegebenen Dollars zum festen Kurs bedienen konnten.

⁴⁵ Schweizerische Nationalbank, 40. Geschäftsbericht 1947, S. 13.

⁴⁶ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 14. Jahresbericht 1948, S. 13.

* „Einfuhr“ im Sinne von Exporten des betr. Landes nach einem dritten Absatzland, die aber von der Schweiz aus bezahlt werden, also die gleiche Wirkung haben wie Importe in die Schweiz).

Der Schweizerische Transithandel mit Deutschland

Die Gründung des Transithandels-Verbandes als Reaktion auf das unglückliche Clearing-Abkommen von 1934 (vgl. S. 28) liess die Bedeutung, welche die Gebiete Deutschlands für den schweizerischen Transithandel hatten, deutlich werden. Nach dem Kriege waren daher die schweizerischen Firmen bestrebt, in diesem nun lange ausgefallenen Feld wieder Fuss zu fassen und ihre alte Tätigkeit wieder aufzunehmen. Die Voraussetzungen hatten sich inzwischen aber geändert.

Im Anschluss an das Potsdamer Abkommen übernahm jede der vier Besatzungsmächte die Verwaltung ihrer Zone. Dabei wurde allerdings die in Punkt 14 des Abkommens verfügte Bestimmung missachtet: „In der Periode der Okkupation muss Deutschland als ein einheitliches wirtschaftliches Ganzes betrachtet werden“. Die Russen trennten ihr Gebiet von den Westzonen ab und schlossen es dem Ostblock an. In rascher Folge wurde dabei die Industrie in russische und landeseigene Unternehmen übergeführt. Die wirtschaftlichen Beziehungen reduzierten sich auf einen recht „kümmerlichen“ Interzonenhandel. Die Voraussetzungen für eine Trennung in Ost- und Westdeutschland waren geschaffen. — Der hoch industrialisierte Westen verlor dabei die Agrargebiete des Ostens, die ihm bisher infolge ihrer dünnen Besiedlung ihren Agrarüberschuss geliefert hatten. Infolge der politischen Umwälzungen floh ausserdem ein Teil der ostdeutschen Bevölkerung nach Westen, was Westdeutschland einen Zustrom von 9—10 Millionen Flüchtlingen brachte. Die Verminderung des Bodens, der Naturvorräte und der Kapitalausrüstung, verstärkt durch den Bevölkerungszuwachs, stellte Westdeutschland ein Problem, für das es nur eine Lösung gab: Höchste Industrialisierung bei stärkster Verflechtung in ein System internationaler Arbeitsteilung⁴⁷.

Die erste Phase der Entwicklung 1945—1948 spielte sich unter dem Regime der Besatzungsmächte ab. Deren Politik war aber nicht dazu angetan, das eben genannte Ziel zu verwirklichen: im Gegenteil, sie wünschten den Zeitpunkt, in dem Deutschland wieder als Konkurrent ihrer Nationen auf dem Weltmarkt auftreten würde, nach Vermögen hinauszuschieben. Dass die dabei angewandte Demontage sich sehr oft als Bumerang erwies, indem nach dem Abräumen am alten Ort neue und leistungsfähigere Produktionsaggregate aufgebaut wurden, sei nur nebenbei erwähnt.

Deutschland sollte nur so viel exportieren, wie es als Gegenleistung brauchte, um seine Nahrungs-, Futtermittel- und Rohstoff-Importe, sowie Dienstleistungen und Besatzungskosten bezahlen zu können. Ein monopolisierter Aussenhandel exportierte in den Jahren 1945—1947 in Form von Zwangsexporten hauptsächlich Holz, Kohle, Schrott und Elektrizität — Dinge, die Deutschland selbst mangelte —, während Fertigwaren, die früher die eigentliche Exportkraft Deutschlands waren und in normalen Zeiten 75—80 % der Ausfuhr stellten, nur noch mit einem Satz von 9 %

47 F. W. Meyer: „Der Aussenhandel der westlichen Besatzungszonen Deutschlands und der Bundesrepublik 1945—1952“ in „Wirtschaft ohne Wunder“, Erlenbach—Zürich 1953, S. 258 ff.

beteiligt waren⁴⁸. Die Schuld für den Rückgang der Fertigwaren-Exporte lag nicht bei mangelnder Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie, denn ihr Apparat war durch den Krieg höchstens zu einem Drittel — nach anderen Schätzungen nur zu einem Fünftel — zerstört worden, sondern vielmehr bei der Wirtschaftspolitik der Besatzungsbehörden, welche die nationalsozialistische Methode der Wirtschaftslenkung mit Zentralverwaltung und Stoppreisen übernahmen.

Der Aussenhandel lag zu Beginn in den Händen der Militärregierungen der einzelnen Zonen. Solange der „Trading with the Enemy Act“ der USA und analoge Bestimmungen der übrigen Länder (Verbote des Handels mit dem Feind) noch in Kraft standen, war der deutsche Exporteur nicht zum eigentlichen Geschäftsabschluss zugelassen; die Besatzungsmacht schob sich zwischen ihn und den ausländischen Importeur. Das war jedoch nicht der einzige Grund, der das Exportgeschäft so reizlos machte, dass sich der Unternehmer lieber an den Binnenmarkt hielt. Infolge des Kaufkraftüberhanges (zurückgestaute Inflation) war es im Inland möglich, zu den offiziellen Inlandpreisen (Stoppreise) zusätzliche Kompensationen einzuhandeln. Bei Verkäufen ins Ausland erhielt man nur die Inlandpreise, während die anfallenden Devisen auf die Konten der Militärregierung flossen. Bei intensiven Exportbemühungen, riskierte man zudem — wenn die Besatzungsbehörde eine Kollision mit ihrer eigenen nationalen Produktion erahnen konnte — Aufnahme in die Demontagelisten. Einzig wünschbarer Kontakt mit dem Ausland war der aktive Veredelungsverkehr, weil sich dabei — mehr oder minder legal — Rohstoffe oder daraus hergestellte Produkte abzweigen liessen.

Eine eigentliche, allerdings auch noch beschränkte Kontaktnahme des deutschen Exporteurs mit dem Auslande wurde erst durch die „Joint Import Export Agency“ (JEIA) möglich, die nach der Vereinigung der englischen und amerikanischen Zonen in der Bizone am 1. 1. 1947 als gemeinsame Aussenhandelsorganisation der beiden Militärregierungen gegründet wurde.

Zu diesem Zeitpunkt hatte man langsam eingesehen, dass ein höherer Grad von Industrialisierung und damit höhere Exporte Deutschlands notwendig seien, um einen allgemeinen Wiederaufbau Westeuropas zu gewährleisten, und zugleich den alliierten Steuerzahler von weiteren Belastungen zu schonen. So erklärte z. B. die Regierung der Niederlande amtlich, „dass für die Wirtschaft ihres Landes der Handel mit Deutschland (einschliesslich des Transitverkehrs über seine Häfen) von lebenswichtiger Bedeutung“ sei. Ähnliche Erklärungen gaben auch andere Nachbar-Regierungen ab; denn für mehrere war der Ausfall des Transithandels mit Deutschland ein erheblicher Nachteil. Es war in jenem Zeitpunkt weniger der Verlust eines Käufers als der Verlust eines Anbieters. „Die Ausschaltung der deutschen Lieferungen von den Exportmärkten der Welt“ brachte einen Nachfrageüberschuss⁴⁹.

⁴⁸ F. W. Meyer: *ibid.* S. 268.

⁴⁹ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, 17. J. B., S. 27

Man begann nun, die Ausfuhr aus den einzelnen Zonen anzutreiben, vor allem die angelsächsischen Zonen gestalteten durch Umbau ihre Aussenhandelsordnung anpassungsfähiger⁵⁰. Bald wurde auch die Schweiz zu einem guten Abnehmer deutscher Waren. Der Zahlungsverkehr mit den drei westlichen Besatzungsmächten lief über besondere Konten, die von der Schweizerischen Nationalbank für die zuständigen Aussenhandelsstellen der einzelnen Zonen geführt wurden. Für die Bizone war das die bereits erwähnte JEIA. Obwohl die Gestaltung des Aussenhandelsprogrammes Anfang 1948 an die deutschen Stellen übergang, kontrollierte sie noch bis ins Jahr 1949 die deutschen Einfuhrpläne. Ebenso unterstanden — allerdings mit Unterbrechungen — bis 1949 die einzelnen Exportgeschäfte ihrem Lizenzierungszwang. F. W. Meyer charakterisiert die Entwicklung folgendermassen:

„Bis über den Zeitpunkt der Währungsreform hinaus war demnach in den angelsächsischen Zonen eine Aussenwirtschaftsordnung in Geltung, die allmählich von einem „fremdgesteuerten“ System der Devisenbewirtschaftung und Aussenhandelslenkung umgestaltet wurde“⁵¹.

Für die russische Zone erfolgte die Abrechnung über die bei einigen ermächtigten schweizerischen Banken für die ‚Garkrebo‘ (Garantie- und Kreditbank A.-G. Berlin) geführten Konten. Die Geschäfte für die französische Zone wurden vom „Office de Compensation“ in Freiburg i. Br. geführt. Dieses „Officomex“ wurde 1948, als im September die französische Zone an die Bizone angeschlossen wurde, um ein vereinigtes Wirtschaftsgebiet für Westdeutschland zu schaffen, mit der JEIA zusammengelegt.

Deutschland war anfänglich zu einer Diskriminierung der „Non-essential“ gezwungen und führte dieses Prinzip auch gegen entsprechende Schweizerwaren konsequent durch. Ausgeglichene Zahlungsbilanzen zwischen der Schweiz und den verschiedenen Zonen waren so nicht möglich, und bald sammelten sich auf den Abrechnungskonten der Besatzungsbehörden grosse Frankenüberschüsse an. Der schweizerische Transithandel sah hier Ausgleichsmöglichkeiten und bemühte sich, diese Frankenguthaben der Besatzungsbehörden durch Vermittlung von drittländischen Waren abzubauen. Der Verband schreibt im Jahresbericht 1947 erfreut, „dass es im abgelaufenen Jahre (Berichtsjahr) wenn auch unter grossen Schwierigkeiten gelang, die Vermittlung von Waren drittländischen Ursprung nach allen deutschen Besetzungszonen wie auch den Handel mit deutschen Exporterzeugnissen in gewissem Umfang wieder aufzunehmen. Dies ist teilweise der Wiederanknüpfung alter Geschäftsbeziehungen zu verdanken. Die Besatzungsmächte anerkennen den Nutzen, den die Warenvermittlung von und nach Deutschland durch schweizerische Transithandelshäuser der darniederliegenden deutschen Wirtschaft zu bringen vermögen“⁵².

⁵⁰ Ein Mittel der Exportförderung, das die JEIA im September 1947 einführte, war z. B. der Export-Devisenbonus: Die Exporteure durften je 5 % des Netto-devisenerlöses zu Importen für das Unternehmen (Rohstoffkauf) und für die Belegschaft (Nahrungsmittelkauf) verwenden.

⁵¹ F. W. Meyer: *ibid.* S. 267.

⁵² Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 13. Jahresbericht 1947, S. 20.

Der Gedanke war, den Importüberschuss aus den deutschen Zonen mit Lieferungen von drittländischen, nicht-schweizerischen Produkten auszugleichen. So wollte man den Frankenüberschüssen der Partner beikommen und die einzelnen Zonenbilanzen ausgleichen.

Die schweizerische Verrechnungsstelle liess solche Transaktionen unter den folgenden Bedingungen zu:

Die Bezahlung der drittländischen Ware nach dem Bezugsland (Ursprungsland) musste zu den mit diesem Gebiet bestehenden gegen- oder einseitigen Bedingungen erfolgen, d. h. entweder im gebundenen Zahlungsverkehr über Clearing- oder Zahlungsabkommen oder entsprechend den Grundsätzen der Dollarbewirtschaftung. Weiter durfte dadurch der schweizerische Export nach Deutschland nicht geschädigt werden. Exportkontingente für gleiche oder konkurrenzierende Waren schweizerischen Ursprungs durften nicht belastet und mussten in erster Linie erfüllt werden.

Der Transithandelsverband beziffert die auf diese Weise im gebundenen Zahlungsverkehr mit Deutschland abgewickelten Transithandels-Geschäfte für die Jahre 1947—1949 auf rund 200 Millionen Franken⁵³.

Der Anspruch von 200 Millionen Franken — der beim Prinzip einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz eigentlich der schweizerischen Exportindustrie für Lieferungen nach Deutschland zugestanden hätte — wurde so durch Transithandels-Geschäfte nach jenen Ländern umgelegt, von welchen die nach Deutschland weitergelieferten Waren bezogen worden waren. „Zusätzliche“ Möglichkeiten für die Bezahlung schweizerischer Exporte und Dienstleistungen wurden dabei im Grunde genommen nicht geschaffen. Es wurde lediglich Ersatz gesucht, d. h. die Schweizerfrankenguthaben wurden von Deutschland, das sie infolge der „Non essential“-Diskriminierungen nicht zum Ankauf schweizerischer Produkte verwenden konnte, auf ein anderes Land umgelagert. Wenn dieses Land bereit war, dementsprechend Schweizerware aufzunehmen, war durch die Umlagerung die Kaufkraft für die Exportindustrie aktiviert. Die Ansprüche reduzierten sich jedoch um die Gewinnmarge des Transithandels⁵⁴.

Um keine Relationen des gebundenen Zahlungsverkehrs zu belasten, die nach der schweizerischen Politik den traditionellen Leistungen der Schweiz (Export-, Fremdenindustrie und andere Dienste) vorbehalten blieben, liess sich der Handel in deutschen Waren nach dritten Ländern nur in freien Devisen (Dollars oder Schweizerfranken) abwickeln.

Die Währungsreform vom 20. Juni 1948 brachte der deutschen Wirtschaft kräftige Auftriebstendenzen mit starker Ausdehnung des Aussenhandels. Die Exportziffern stiegen um ein mehrfaches und entsprechend nahmen auch die Einfuhren zu.

⁵³ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht, S. 20.

⁵⁴ Hatte z. B. Deutschland gegenüber der Schweiz ein Guthaben von 100, das durch eine Lieferung drittländischer Waren im Werte dieses Betrages durch einen schweizerischen Transithändler gelöscht wurde, der dabei einen Gewinn von 10 machte, so entstand durch den Einkauf der Schweiz im Ursprungsland dieser Waren nur ein Schweizerfranken-Guthaben von 90, nicht von 100.

Im Verkehr mit Deutschland war so für den schweizerischen Transithandel während der Periode August 1948 bis April 1949 eine recht befriedigende Lage eingetreten, die sogar an die Verhältnisse vor 1934 erinnerte⁵⁵. Dass dieser Zustand nicht von Dauer sein würde, und nur mit einem noch unselbständigen und unter Vormundschaft stehenden Deutschland möglich war, darüber täuschten sich die Transithändler nicht hinweg. Rückgabe des Regimes und neu entstehender deutscher Handel mussten die Verhältnisse ändern.

Im Verlaufe des Jahres 1949 begannen die Besatzungsmächte immer mehr, die Betreuung des Aussenhandels den deutschen Verwaltungsstellen zu überlassen. Auf den 30. April 1949 wurde das Abkommen der Schweiz mit der britisch-amerikanischen wie auch mit der französischen Zone gekündigt. Die Möglichkeit, wie sie im Rahmen dieser Abkommen bestanden hatte, deutsche Einfuhren nach der Schweiz mit Exporten drittländischer Waren abzugelten, fiel damit dahin. Transithandels-Geschäfte wurden in der Folge nur noch von Fall zu Fall und nur dann bewilligt, wenn sie für den übrigen gebundenen Zahlungsverkehr mit einem handelspolitischen Vorteil für die Schweiz verbunden war.

Am 27. August 1949 kam es zu neuen Vereinbarungen mit Westdeutschland, an die sich die neue Phase „Transithandel mit der Bundesrepublik Deutschland“ anschliesst:

Entsprechend der allgemeinen schweizerischen Praxis war das neue Abkommen auf eine ausgeglichene Zahlungsbilanz ausgerichtet. Auf der Wareenseite sollten möglichst die eigenen Lieferungen dem fremden Bezug entsprechen. Die Interessen der Exportindustrie wurden dadurch gewahrt, der Transithandel jedoch auf den zweiten Rang verwiesen. Die schweizerische Behörde glaubte nicht auf eine large Behandlung von Transithandelsgeschäften zurückkommen zu dürfen, mit der Begründung: „dass ein Transithandels- oder Dreiecksgeschäft vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen, auch dann nicht erwünscht ist, wenn zwar dadurch die Alimentierung eines Clearing mit schlechtem Stand möglich wäre, anderseits aber die günstigen Absatzmöglichkeiten für die traditionellen schweizerischen Erzeugnisse beeinträchtigt würden. Anders würde es sich nur dann verhalten, wenn die schweizerische Exportindustrie selbst im bestimmten Umfang auf den angestammten deutschen Absatzmarkt zugunsten von Lieferungen nach Drittstaaten verzichten würde“⁵⁶.

Die Summe der Auszahlungen für drittländische nach Deutschland gelieferte Waren betrug im Jahre 1949 93 Millionen Franken⁵⁷.

Es dürfte sich dabei vor allem um Geschäfte gehandelt haben, die noch in der ersten Jahreshälfte — vorwiegend vor Kündigung der Abkommen mit der Bizone und der französischen Zone — getätigt worden waren, denn nach den neuen Abmachungen liess die Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes keine Transithandels-

⁵⁵ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht, S. 19.

⁵⁶ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht, S. 22.

⁵⁷ Geschäftsbericht der Schweizerischen Verrechnungsstelle 1950, S. 49. (Die im weiteren Verlauf dieses Abschnittes erwähnten Zahlen sind aus den veröffentlichten Geschäftsberichten zusammengestellt).

geschäfte im gebundenen Zahlungsverkehr mehr zu. Der Zahlungsbilanzüberschuss Deutschlands liess sich folglich nicht mehr im bisherigen Sinne ausnützen. Infolge der neuen Anwendung fiel dann der Umsatz der schweizerischen Transithandelsgeschäfte mit Deutschland im folgenden Jahr (1950) auf die Summe von 14 Millionen Franken zurück. Für deutsche Waren, die den umgekehrten Weg nahmen, wurde an die Verrechnungsstelle eine Million Franken einbezahlt gegenüber 0,9 Millionen Franken im Vorjahr (1949). Mit anderen Worten, die Importe schweizerischer Transithändler nach Deutschland reduzierten sich auf etwas mehr als ein Siebentel, während sich ihre Beteiligung am deutschen Export um etwas mehr als ein Zehntel erhöhte. Es scheint, dass man beim Abschluss des Abkommens es dem einzelnen Partner überliess, den Begriff der „laufenden Zahlungen“ auszulegen. Die neue Regelung sollte nämlich auch die Überweisung der laufenden Zahlungen gewährleisten. Es war für den schweizerischen Transithandel in der Folge ein schwerer Schlag festzustellen, dass man wohl vonseiten der Schweiz die Transithandelsgewinne diesem Posten zuzählte, nicht aber auch von der Partnerseite. Obwohl in weiteren Besprechungen der gemischten Kommission von den schweizerischen Vertretern die Ansicht verteidigt wurde, dass es sich beim Transithandelsgewinn um das Entgelt einer Dienstleistung — Warenvermittlung zwischen fremden Volkswirtschaften auf eigene Rechnung und Gefahr — handelt, waren weder die Deutschen noch die alliierten Berater geneigt, sich dieser Auffassung anzuschliessen. Sie wollten ihrerseits diese Gewinne als Kapitalerträge behandeln und folglich nicht zum Transfer zulassen. Bei einem Zahlungsbilanzüberschuss ist dieses Verhalten volkswirtschaftlich nicht ganz verständlich.

Zum Glück bewiesen die deutschen Behörden nach anfänglichem Zögern wenigstens auf dem Gebiete der Kommissionen und Provisionen eine äusserst liberale Haltung. Ab 1. April 1950 konnten für Ein- wie für Ausfuhrgeschäfte Provisionen von 1—5 % des Erlöses genehmigungsfrei und solche von 5—10 % auf Grund einer „allgemeinen Vertretergenehmigung“ überwiesen werden. Nach dem 1. Juli 1950 wurde Vertretern ausserdem gestattet, ihre Provisionen auf einem sogenannten Vertreterkonto zu sammeln, zu dessen Lasten auch deutsche Exportwaren bezahlt werden konnten.

Man kann sich über dieses Verhalten — das natürlich keinen Ersatz bildete für einen angemessenen Transfer von Transithandels-Gewinnen — seine Gedanken machen: Deutschlands Import-Exportsituation hatte umgeschlagen. Jene Periode, während welcher es galt, Deutschland durch äussere Hilfe mit Lebensmitteln und Rohstoffen zu versorgen, wurde abgelöst durch einen Zeitabschnitt, in dem es Deutschland gelang, sich — mit kurzer Unterbrechung durch die Koreakrise — eine Gläubigerstellung zu schaffen. Deutschland hat gegenüber der Schweiz einen Bilanzüberschuss. Es gewährt mit einer gewissen Freizügigkeit den Transfer von Kommissionen und Provisionen, das Entgelt für Vermittlungen in deutschen Namen, nicht aber den Transfer von Transithandels-Gewinnen, den Nutzen aus einem selbständigen Handel auf eigene Rechnung.

Verfolgt man die Anteile von Provisionen, Kommissionen und Transithandels-Gewinnen an den Auszahlungen, so lässt sich erkennen, dass die Ausweichmöglichkeit über den günstigeren Titel tüchtig genutzt wurde.

*Auszahlungen der Handelserträge von 1949—1953*⁵⁸:
(in Millionen Franken)

	1949	1950	1951	1952	1953
Provisionen und Kommissionen (Werbekosten)	3,6	11,5	21,5	14,2	14,2
Transithandelsgewinne (ab 1952 Transithandels- gewinn und Transithandels- kommission)	0,042	0,6	0 *	11,7	14,3

* = unbedeutender Betrag.

Trotz relativ hoher Warenumsätze gelangten 1949 nur 42 000 Franken Transithandels-Gewinn zur Auszahlung. Bei sehr stark gefallenem Umsätzen stieg 1950 dieser Betrag auf 600 000 Franken. (Dafür bestehen folgende mögliche Gründe:

- a) dass Gewinne des Vorjahres stehen gelassen wurden, in der Hoffnung, das deutsche Devisenrecht werde nachträglich ebenfalls liberale Richtlinien für den Transfer dieser Beträge erlassen,
- b) dass sich beim inflationserfahrenen deutschen Volk infolge der Losung „Eindecken um jeden Preis“ trotz den geringeren Umsätzen hohe Gewinne machen liessen.)

Im Jahre 1951 hatten sich die Transithandels-Gewinne auf eine völlig unbedeutende Summe reduziert. In den gleichen drei Jahren (1949—1951) erlebten die Kommissionen einen beachtlichen Anstieg von 3,6 über 11,5 auf 21,5 Millionen Franken.

Mitte 1952 ging ein lang gehegter Wunsch der Transithändler in Erfüllung. Mit Runderlass Aussenwirtschaft Nr. 84/52 vom 19. Juli 1952 wurden in Deutschland die sogenannten DM-Exportabwicklungskonten geschaffen⁵⁹. Diese Konten konnten von ausländischen Transithändlern mit Domizil in einem EZU-Land eröffnet werden und sollten ihnen die Abwicklung von Handelsgeschäften in deutscher Währung erleichtern. In Westdeutschland gehaltene DM-Beträge konnten darauf überwiesen und für den Ankauf von deutschen Waren verwendet werden⁶⁰.

Diese Konten erinnern an die früher im Verkehr mit Deutschland angewandten ASKI-Konten (vgl. S. 30). Sie unterscheiden sich davon insofern, als auf DM-Exportabwicklungskonten die Verkaufserlöse drittländischer nach Deutschland eingeführter Waren nicht gutgeschrieben

⁵⁸ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsberichte 1950—1953.

⁵⁹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 18. Jahresbericht 1952, S. 22.

⁶⁰ Eine Belieferung der Schweiz ist dabei allerdings nur möglich, wenn der Waren-gegenwert von der Einzahlungspflicht befreit wird.

werden konnten. Wie schon ihr Name erkennen lässt, waren diese Konten eindeutig als Mittel der deutschen Exportförderung gedacht. Transithandels-Gewinne konnten von diesen Konten nach dem Domizilland des Händlers überwiesen oder auch für andere Zwecke in Deutschland verwendet werden.

Der Erfolg dieser allgemeinen Regelung zeigt sich in unserer oben angeführten Tabelle. 1952 stiegen die Auszahlungen auf gesamthaft 25,9 Millionen Franken, wovon 14,2 auf den ersten Titel (Kommission und Provision) entfielen, während der Rest sich aus Erträgen des schweizerischen Transithandels (Transithandels-Gewinne und Transithandels-Kommissionen) zusammensetzte. Im folgenden Jahr stiegen diese Transithandelerträge um weitere 2,6 Millionen auf 14,3 Millionen Franken an. Diese Steigerung dürfte zur Hauptsache dem Geschäft mit „Sterling-Wolle“ zuzuschreiben sein, auf das an anderer Stelle noch einzugehen sein wird. Im Laufe dieses Jahres wurde nämlich von schweizerischen Transithändlern Rohwolle mit Ursprung im Sterlinggebiet im Werte von 39 Millionen Franken deutschen Abnehmern verkauft und im gebundenen Zahlungsverkehr von Deutschland nach der Schweiz bezahlt.

Deutschland hat mit seiner liberalen Wirtschaftspolitik einen Erfolg erzielt, den man als beispiellos bezeichnen darf. Um unseren Überblick abzuschliessen, fassen wir kurz die Lockerungen zusammen, die bis Ende 1954 erreicht wurden⁶¹:

Die Wareneinfuhr wurde ab 1. August 1954 neu geordnet. Der Grossteil der Waren (sogenannte Freilistenwaren ohne mengenmässige Beschränkungen) kann auf Grund einer allgemeinen Genehmigung eingeführt werden.

Für die Warenausfuhr traten am 1. Dezember 1954 neue Bestimmungen in Kraft. Mit Ausnahme für einige wenige Waren erfolgt die Ausfuhr auf Grund einer allgemeinen Genehmigung, „die den Abschluss des Ausfuhrvertrages, die Warenausfuhr selbst und die Entgegennahme des Entgeltes in sich schliesst“⁶².

Im Zahlungsverkehr sind als Neuerung und für den Handelsverkehr als bedeutende Erleichterung die „frei bzw. beschränkt konvertierbaren DM-Konten“ zu nennen, wie sie seit 1. April 1954 die Devisenausländer bei den westdeutschen Bankinstituten und Postscheckämtern eröffnen können. Devisenrechtliche Zahlungen aus Geschäften, welchen Dollarcharakter zuerkannt ist, werden über „frei konvertierbare“ Konten geleitet. Über Guthaben dieser Konten kann frei nach dem Dollarraum verfügt werden. Zahlungen aus Geschäften mit Verrechnungscharakter gehen über die „beschränkt konvertierbaren“ Konten. Diese Guthaben können in jene Länder transferiert werden, mit denen Verrechnungsabkommen bestehen. „Die materielle Bedeutung dieses Schrittes, mit dem sich die Bundesrepublik der Regelung im Sterlingbereich und auch dem schweizerischen Vorbild angeschlossen hat, liegt auf dem

⁶¹ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 61 ff., wie auch F. W. Meyer: „Die Währung der Bundesrepublik auf dem Wege zur Konvertibilität“, in „Die Konvertibilität der Europäischen Währungen“, S. 252 ff.

⁶² Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 61.

Gebiet der beschränkt konvertierbaren Konten⁶³. Diese Guthaben werden nunmehr in die Währungen aller Abkommensländer (eingeschlossen EZU-Länder) transferierbar. Nach den deutschen Bestimmungen können diese Guthaben „unter anderem zur Bezahlung westdeutscher Waren und Dienstleistungen verwendet werden, auf Drittpersonen übertragen oder im gebundenen Zahlungsverkehr transferiert werden“⁶⁴.

Es bestehen verschiedene Möglichkeiten, diese Konten zu speisen:

Vor dem 31. März 1954 entstandene originäre und erworbene Sperr-Guthaben, die auf Anfang April zur Überweisung nach dem Ausland freigegeben wurden, konnten auf diese beschränkt konvertierbaren Konten überwiesen werden.

Ebenfalls auf 1. April 1954 hob Westdeutschland auch das Verbot der Einfuhr deutscher Noten und Münzen auf. Notensendungen konnten nun auch zur Gutschrift auf diese Konten übernommen werden.

Es ist mit Nachdruck darauf aufmerksam zu machen, dass sich durch diese deutschen Lockerungen die schweizerischen Zahlungsvorschriften nicht änderten, und dass Gelder ab diesen Konten nur dann zur Bezahlung von Importen oder deutschen Dienstleistungen verwendet werden durften, wenn sie auch nach den schweizerischen Kriterien transferberechtigt sind.

Diese Konten brachten die von den schweizerischen Transithändlern in Bezug auf die bisherigen Sonderkonten längst gewünschten Erleichterungen. Sie können sich nun auch den Erlös drittländischer Waren auf diesen Konten gutschreiben lassen und davon die ausländischen Lieferanten sowie die entstandenen Nebenkosten bezahlen. Wird einem Inhaber der Saldo zu gross, so kann er auch Beträge weiter verkaufen, die im allgemeinen 2,5—5 % unter dem amtlichen Auszahlungskurs abgenommen werden. „Nicht nur Transithandels-Forderungen, sondern auch nicht-transferberechtigte Finanz- und andere Guthaben wurden über beschränkt konvertierbare D-Mark-Konten realisiert“⁶⁵.

Zum Schluss sei noch der Runderlass des Bundesministeriums mit Rechtskraft ab 1. Dezember 1954 erwähnt, der praktisch alle Zahlungen im Nichtdollargebiet (einige wenige Länder ausgenommen) freigibt, sofern eine allgemeine Genehmigung oder eine Einzelgenehmigung zur Devisenzahlung vorliegt. „In beiden Richtungen sind Zahlungen über jedes beliebige Zahlungsabkommen, über beschränkt konvertierbare D-Mark-Konten, in D-Mark-Noten und im Wege der Aufrechnung oder Verrechnung mit Forderungen Dritter zugelassen“⁶⁵. Da das Verbot der Einfuhr von D-Mark-Noten oder -Münzen bestehen bleibt, sind Zahlungen deutscher Verbindlichkeiten an Devisenausländer vorläufig nur innerhalb des Bundesgebietes möglich.

Um den Abriss der Verhältnisse im Transithandel mit Deutschland zu ergänzen, müssen wir auch einen kurzen Blick auf den entsprechenden Handel mit der Ostzone werfen.

⁶³ F. W. Meyer: *ibid.* S. 252.

⁶⁴ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 62.

⁶⁵ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 62, 63.

Im Briefwechsel zum Abkommen vom 12. Juli 1947 mit der Ostzone erklärte sich die Verwaltung für Aussenhandel der Sowjetischen Militär-Administration bereit, sich beim Einkauf nichtschweizerischer Waren der Vermittlung schweizerischer Transithandelsfirmen zu bedienen. Dieses Versprechen wurde in der Folge auch gehalten, so dass von Schweizer Firmen in befriedigendem Umfang Waren nach der Ostzone vermittelt werden konnten. Getreu der Neutralitätspolitik der Schweiz waren dabei allerdings die handelspolitischen Grundsätze der einzelnen Ursprungsländer in Bezug auf Warenlieferungen „hinter den eisernen Vorhang“ zu beachten.

Auch dieser Verkehr teilte jedoch das Schicksal des Transithandels mit anderen Zonen. Wie bereits erwähnt, erfolgte die Verrechnung über die ‚Garkrebo‘ Berlin. Die schweizerischen Behörden stellten sich dabei bald auf den Standpunkt, dass die Frankenguthaben der Garantie- und Kreditbank in erster Linie als Gegenwert für Lieferungen schweizerischer Erzeugnisse und Dienstleistungen verwendet werden sollten. Dreiecksgeschäfte mit fremden Waren wurden nur in Einzelfällen und nur dann bewilligt, wenn anstelle des Zwangsclearing mit der Deutschen Demokratischen Republik eine andere notleidende Zahlungsrelation begünstigt wurde. — Nachdem ab 1. Mai 1950 ein vereinbarungsloser Zustand mit Ostdeutschland eingetreten war, wurde zwar der verbleibende Zahlungsverkehr in unveränderter Weise über die vier bei den ermächtigten schweizerischen Handelsbanken bestehenden Frankenkonten der ehemaligen ‚Garkrebo‘ (neu der deutschen Notenbank) weitergeführt. Wie die nachfolgenden Zahlen beweisen, sank dieser Handel aber nach 1949 von einem Umsatz von 7,6 Millionen Franken auf eine unbedeutende Summe ab, bis daneben nur noch ein geringer, weitgehend bargeldloser Warenaustausch in Form von Kompensationsgeschäften übrig blieb.

Warenauszahlungen für drittländische nach Ostdeutschland gelieferte

Waren:

1949	1950	1951	1952	1953
7,6	2,4	1,3	0,2	0 *

* = unbedeutender Betrag.

Dieses Beispiel lässt es denkbar erscheinen, dass zwischen den Zentralverwaltungswirtschaften des Ostens und dem Transithandel eine Partnerschaft möglich ist. Eine solche Zentrale kann z. B. die von ihr gewünschten Waren in Listen⁶⁶ zusammenstellen, die sie den interessierten Gruppen überlässt. Die Transithändler suchen diese Waren in den entsprechenden

⁶⁶ Es sei in diesem Zusammenhang erwähnt, dass der russische Aussenhandelsminister, Ivan Kabanov, bei einem Besuch englischer Geschäftsleute in Moskau, diesen eine Einkaufsliste als Wunschzettel übergab, auf welchem 61 Ausrüstungsgegenstände in einem Gesamtwert von 350 Millionen Pfund aufgeführt waren, worunter Dinge wie Schiffe, Kraftwerke, Werkzeugmaschinen, Textilmaschinen, industrielle Konsumgüter, Eisenbahnmaterial, Kranen, Walzwerke, Dampfkessel, Maschinen für Nahrungsmittel- und Papierindustrie und Bulldozer.

European Edition of Machinery Lloyd, 3. April 1954, S. 53.

Produktionsgebieten zu kaufen und bieten in Konkurrenz an. Die Waren können mit Gold bezahlt werden, oder die Planstelle kann im Austausch ihre Überschussproduktion anbieten, die dann wiederum durch den Transithandel zu den günstigsten Bedingungen auf dem westlichen Markt abgesetzt wird.

Der Schweizerische Transithandel mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet

Allgemeine Entwicklung

Für grosse schweizerische Transithandelsfirmen ist die Sterling-Area vorwiegendes Arbeitsgebiet. Es sind schweizerische Unternehmen, die in Australien, Neuseeland und Südafrika grosse Wollbestände einkaufen und in der übrigen Welt absetzen. Es sind schweizerische Einkaufsorganisationen, die in Westafrika Gewürze, Kakao und viele andere Landesprodukte sammeln und im Austausch dafür — in Ablagen, Warenhäusern oder Campläden im Busch — europäische und amerikanische Konsumgüter absetzen. Es sind schweizerische Kaufleute, die in Indien Rohstoffe kaufen und exportieren und daneben ebenfalls Produktionsgüter und Industrieprodukte des Westens einführen. Der schweizerische Transithandel ist so für England nicht nur ein Devisennehmer, sondern auch ein bedeutender Devisenbringer. So haben z. B. schon vor dem Kriege Schweizerfirmen in beachtlichen Mengen englische Erzeugnisse nach dem fernen Osten verkauft.

Solche Tätigkeit bringt verschiedene Geldströme in Bewegung. Exportgüter für die ausländischen Filialen oder Niederlassungen müssen finanziert werden. Unter Umständen brauchen diese selbst Kredite, um ihrerseits ihre Einkäufe zu finanzieren, oder zur Vorfinanzierung von Ernten, die sie später kaufen. Transporte und Versicherungskosten müssen bezahlt, Gewinne ans Stammhaus überwiesen werden.

Nach dem Kriege wollten die schweizerischen Transithandelsfirmen die teilweise mit grossen Opfern durchgehaltenen Verbindungen wieder zum traditionellen Geschäft ausbauen und ihre Tätigkeit gesichert wissen. Es ist aus diesen Gründen verständlich, dass der schweizerische Transithandel ein ausserordentliches Interesse an den Währungsverhältnissen zwischen dem Sterlinggebiet und der Schweiz hatte. Man strebte daher eine möglichst rasche und günstige Regelung an.

Der Verband stellte für die Besprechungen des vorgesehenen „Monetary Agreement“ folgende Postulate auf⁶⁷.

- „a) Es sollte der Handel schweizerischer Firmen mit fremden Waren nicht schlechter gestellt werden als der englische Handel mit gleichartigen Waren.
- b) Es sollten etwaige Beschränkungen den englischen Handel in gleicher Weise treffen wie den schweizerischen Transithandel.
- c) Es sollte das „Monetary Agreement“ nicht dazu führen, dass der herkömmliche verhältnismässige Anteil des schweizerischen Transithandels

⁶⁷ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 11. Jahresbericht 1945, S. 12.

handels an der Versorgung Englands und des Britischen Empires verringert würde.“

Während des Krieges waren Geldüberweisungen innerhalb des Sterling-Gebietes „grundsätzlich unbeschränkt“ möglich gewesen. Nur zur Regelung des Geldverkehrs nach Ländern, die nicht dem Sterling-block angehörten, waren gewisse Devisenvorschriften eingeführt worden, und zwar autonom von den einzelnen Mitgliedsstaaten der Area.

Das Besondere an der englischen Methode besteht darin, dass keine Devisenverrechnung über eine zentrale Stelle erfolgt, sondern der Zahlungsverkehr über ein System von verschiedenen Konten abgewickelt wird, die einen mehr oder minder privaten Charakter haben. Das System dieser Konten wurde verschiedentlich geändert, das Grundprinzip, dass die Konten bei bevollmächtigten Banken geführt und von der ‚Bank of England‘ (B. o. E.) lediglich überwacht werden, bleibt sich immer gleich. Die B. o. E. unterschied vorerst in sogenannte „resident accounts“ und „non-resident accounts“.

„Resident accounts“ waren die Konten von Personen oder Firmen mit Domizil in einem Land des Sterlingblockes. Auch die im Sterling-Gebiet domizilierten rechtlich selbständigen Niederlassungen von Firmen, deren Hauptsitz sich ausserhalb der Sterling-Area befand, konnten solche „resident accounts“ führen. Innerhalb dieser Gruppe konnten Übertragungen frei vorgenommen werden.

Der gesamte Zahlungsverkehr mit Ländern ausserhalb der Sterling-Area lief über die „non-resident accounts“. Diese unterstanden einer strengen Kontrolle der ‚Bank of England‘ und Übertragungen durften nur mit ihrer Bewilligung vorgenommen werden.

„Der Zahlungsverkehr zwischen den „resident accounts“ und den „non-resident accounts“ bildete den eigentlichen Ansatzpunkt für die englische Sterling- und Devisenüberwachung“⁶⁸.

Bei Überschüssen (passiver englischer Zahlungsbilanz) konnte die B. o. E. entweder Pfunde gegen Fremdwährung übernehmen, oder über die Verwendung der entstandenen Pfundguthaben bestimmen. — Die Konten wurden in Pfunden geführt, was umso gegebener ist, als die meisten internationalen Zahlungen von jeher in Pfunden erfolgten.

Es gehört zur Eigenart dieses englischen Verrechnungssystems, dass die Einfuhren nicht mit Devisenzuteilung geregelt werden, sondern der Zahlungsausgleich durch quantitative Einfuhrbeschränkungen (Kontingenten, Lizenzen) gesucht wird.

Die „non-resident accounts“ wurden in vier Untergruppen aufgeteilt, nämlich „spezial accounts“, „registered accounts“, „Sterling-Area accounts“⁶⁹ und „Central American accounts“. Diese Differenzierung musste vorgenommen werden, weil die Pfundguthaben der Nicht-Mitglieder des Sterlinggebietes nicht einheitlich behandelt wurden. Die

⁶⁸ Bachmann H. und Lütolf F.: Die britische Sterling- und Devisenkontrolle, Zürich und St. Gallen 1954, S. 20.

⁶⁹ Diese Bezeichnung wurde nach 1947 für eine andere Art von Konten verwendet, s. S. 74.

Länder waren so in Gruppen eingeteilt, deren Verfügungsrechte über erworbene Pfunde unterschiedlich geregelt werden konnten. In unserem Zusammenhang interessieren vor allem die „registered accounts“.

Ab Juli 1940 gestattet die „Bank of England“ amerikanischen und schweizerischen Banken sogenannte „registered accounts“ zu führen, die auch „American“- resp. „Swiss accounts“ genannt wurden. Die Bewilligung wurde im Januar 1943 auf die in Amerika oder in der Schweiz ansässigen Firmen und Privatpersonen erweitert. Die auf „registered accounts“ auflaufenden Pfundguthaben konnten nicht nur für Importe aus den Sterlingländern verwendet, sondern auch in Dollars bzw. in Schweizerfranken konvertiert werden. Diese Konten waren besonders wichtig für Transithandelsfirmen, die keine eigenen Niederlassungen im Sterlinggebiet besaßen und infolgedessen keine sogenannten „resident accounts“ eingeräumt bekamen. Sie konnten sich nun zunächst bei Banken, die über einen „registered account“ verfügten, Kredite eröffnen lassen, oder ab 1943 selbst ein solches Konto führen. Für innerhalb des Sterling-Gebietes gekaufte Ware wurde der Preis sowie die entstandenen Auslagen diesen Konten entnommen und nach Verkauf der Waren im Pfundgebiet oder in Drittländern der Erlös darauf zurückbezahlt. Diese Regelung sollte im Zusammenhang mit der Rekonversion Transithandels-Geschäfte mit dem Sterlinggebiet ermöglichen. Da diese Konten lediglich zur Erleichterung der laufenden Zahlungen und nicht für den Kapitaltransfer bestimmt waren, behielt sich die B. o. E. eine Kontrolle der „Swiss accounts“ vor.

Am 12. März 1946 wurde mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet ein Zahlungsabkommen (Monetary Agreement) abgeschlossen, das sich um eine ausgeglichene Zahlungsbilanz zwischen England und der Schweiz bemühte. Der Transfermechanismus funktionierte am Anfang ziemlich reibungslos, wurde aber bald einer erheblichen Belastung unterworfen. Um im Interesse der schweizerischen Export- und Fremdenindustrie Missbräuche oder einseitige Entwicklung zu vermeiden, sah sich die Verrechnungsstelle zu einer genauen Überwachung des Transfers gezwungen. Zeitweilig waren sogar Beschränkungen der Überweisungshöhe von Transithandels-Gewinnen in Aussicht genommen, wie sie vorübergehend auch auf Dollarerträge angewandt wurden. Überweisungs-berechtigt waren jedenfalls nur Gewinne aus Geschäften, die mit offiziellen Pfunden zum offiziellen Kurs erworbenen Rekonversionspfunden oder Pfunden aus einem Akkreditiv einer ermächtigten englischen Bank getätigt wurden.

Das System der verschiedenen Verrechnungskonten wurde im Jahre 1947 im Zusammenhang mit den damaligen Konvertibilitätsbestrebungen weitgehend geändert. — England hatte sich in einem Anleihevertrag mit den USA verpflichtet, ab 15. Juli 1947 für Devisen-Ausländer die im laufenden Verkehr erworbenen Pfunde in jede beliebige Währung frei konvertierbar zu machen (Ausländer-Konvertibilität). Bei der Durchführung beschränkte Grossbritannien allerdings den Geltungsbereich auf solche Länder, mit denen es spezielle Abkommen geschlossen hatte. Man hoffte, die Einführung der Konvertibilität für Auslandsterling würde die

Bereitwilligkeit der Ausländer. Pfunde zu halten und als internationale Währung zu benutzen, erhöhen. Es zeigte sich aber gleich, dass die Voraussetzungen für eine multilaterale Verwendung des Pfundes noch nicht erreicht waren. Bereits am 20. August musste England seinen Schritt rückgängig machen.

Im Hinblick auf die bevorstehende Konvertibilität hatte Grossbritannien versucht, seinen Zahlungsverkehr neu zu gestalten. Diese Neuregelung kannte folgende vier Arten von Ausländerkonten⁷⁰:

1. Amerika-Konten (American accounts),
2. Transferierfähige Konten (transferable accounts),
3. Bilaterale Konten (bilateral accounts),
4. „andere“ Konten (other accounts).

Die Inländerkonten, d. h. die Konten der Einwohner der Sterling-Area — oder der „scheduled territories“, wie die Engländer dieses Gebiet neuerdings meist bezeichneten — wurden nun „Sterling-Area-Konten“ genannt.

Trotz dem Misserfolg des Konvertibilitäts-Experimentes blieb dieses System doch vom Sommer 1947 bis im Frühjahr 1954 in Kraft, wobei allerdings gewisse Modifikationen vorgenommen werden mussten. Für die einzelnen Konten wurden folgende Regelungen getroffen:

a) Die Amerika-Konten („American accounts“):

Die auf diesen Konten laufend anfallenden Pfunde konnten vom einzelnen Besitzer, sowohl ausserhalb der eigenen Gruppe frei übertragen, als auch für Zahlungen nach Ländern anderer Gruppen verwendet oder bei der B. o. E. in Dollars umgetauscht werden. Die Pfunde dieser Konten waren also frei konvertierbar (Individuelle Transferierbarkeit).

b) Die transferfähigen Konten („transferable accounts“):

In den Monaten, die der Konvertibilitätsklärung vorausgingen, bemühte sich Grossbritannien, dem Pfund seine frühere Stellung als Welthandelswährung zurückzugewinnen und mit möglichst vielen Ländern Abkommen über die Errichtung sogenannter transferfähiger Konten zu treffen. Die Mitglieder dieser Gruppe sollten bereit sein, von Ländern der eigenen Gruppe und des Sterling-Gebietes möglichst unbeschränkt Pfunde an Zahlung zu nehmen⁷¹. Damit war die Absicht verbunden, dass der Ausgleich der bilateralen Bilanzen dieser Länder untereinander in Pfunden erfolgen sollte (kollektive Transferierbarkeit). — Die Nettoguthaben aus dem laufenden Verkehr dieser Konten waren auch auf die Amerika-Konten übertragbar, d. h. die Zentralbanken oder zentralen Devisenbehörden jener Länder, deren Währungsbehörden oder Devisenkontrollstellen eine Überwachung garantierten, die Kapitaltransfer ausschloss, besaßen das Transferrecht (kollektive Transferierbarkeit).

⁷⁰ Für die hier folgende Zusammenfassung wurde der Abschnitt „Die Regelung des laufenden Zahlungsverkehrs mit dem Ausland“ aus dem oben genannten Buch (S. 43—53) von H. Bachmann und F. Lütolf verwendet.

⁷¹ In einzelnen Abkommen wurde die Pfundannahmeverpflichtung auf einen bestimmten Plafond beschränkt.

„So wie das britische Vertragssystem anfangs 1947 konzipiert worden war, handelte es sich dabei darum, drei nicht leicht harmonisierende Dinge miteinander zu vereinbaren: die notorisch schwache britische Devisenposition, die omnilaterale Verwendbarkeit der dem Ausland aus dem laufenden Wirtschaftsverkehr anfallenden Pfunde und darüber hinaus die Rehabilitierung des Pfundes als einer anerkannten und als solche benutzten Weltwährung, nicht mehr der alleinigen, wohl aber der zweiten, ja im Welthandel vielleicht wieder der ersten Weltwährung, welche sie hinsichtlich des umgesetzten Handelsvolumens ja immer geblieben war⁷².“

c) Die bilateralen Konten („bilateral accounts“):

Die Guthaben dieser Konten konnten nicht auf die unter a) und b) genannten Konten übertragen werden. Es bestand auch kein Anspruch auf Konvertibilität in Dollars. Innerhalb der eigenen Gruppe waren Übertragungen möglich, jedoch nur mit Zustimmung der B. o. E. In gewissen Fällen konvertierte die genannte Bank Pfundbeträge in nationale Währung. Im allgemeinen bestanden sonst Kreditlimiten, die, wenn sie überzogen wurden, mit Gold abgedeckt werden mussten.

*d) Die Sterling-Konten „anderer“ Länder
(„other“ oder „residual accounts“):*

In dieser Gruppe bedurften, mit Ausnahme der Übertragungen unter den Konten des gleichen Landes oder der gleichen Gruppe alle Transfers der Bewilligung der B. o. E.

Von allen vier Kontenarten war eine Übertragung (individuelle Transferierbarkeit) nach den Sterling-Area-Konten möglich.

Die Schweiz gehörte zur Gruppe der Länder mit „bilateral account“. Sie „hatte sich aus währungs- und handelspolitischen Gründen nicht zur Mitwirkung auf vertraglicher Grundlage entschliessen können“⁷³. — England bemühte sich wiederholt erfolglos, sie zum Beitritt zur „transferable account-group“ zu bewegen, aber sie zeigte sich an der Transferierbarkeit ihrer Pfundguthaben wenig interessiert. Wir werden im weiteren Verlauf noch auf die Begründung zurückkommen.

Den Sinn der Neuordnung haben Bachmann und Lütolf wie folgt zusammengefasst⁷⁴:

„Das entscheidende positive Merkmal des Systems von 1947 war die allgemeine Transferierbarkeit und damit die omnilaterale Verwendbarkeit der dem Ausland, mit Ausnahme der Länder mit bilateralen Konten, aus dem laufenden Wirtschaftsverkehr anfallenden Pfunde. Solche Pfunde sollten also von den einzelnen Ländern nach irgendwelchen anderen Ländern übertragen und somit in jeder Richtung zu Zahlungszwecken benutzt werden können, womit auch die Entstehung eingefrorener, weil nicht absichtsgemäss verwertbarer Pfunde aufhören sollte. Inbezug auf die Amerikakonten war dem schon vorher so gewesen. Für die in die

⁷² Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 48.

⁷³ Schweizerische Nationalbank: 40. Geschäftsbericht 1947, S. 6.

⁷⁴ Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 52.

Ordnung der transferierbaren Konten einbezogenen Länder ergab es sich aus der Übertragbarkeit der Pfunde auf Amerikakonten, was tatsächlich den Erwerb von Dollars ermöglichte. Selbst für die Länder mit bilateralen Konten war das Ergebnis in gewissem Sinne kein anderes: War ihr Zahlungsverkehr mit der Sterling-Area passiv und ergaben sich daraus britische Guthaben in ihren Nationalwährungen, so war die Verwendung dieser Guthaben zu britischen Zahlungen normal; im umgekehrten Fall musste die Bank von England solche nationalen Zahlungsmittel kaufen, das heisst für diese Zahlungen letzten Endes Dollars oder Gold aufwenden.“

Als sich nach Inkrafttreten der Konvertibilität zeigte, dass kein Zutrauen in das Pfund bestand und der „Dollarhunger“ einiger „transferable account“-Länder so gross war, dass England einen völligen Abfluss seiner Währungsreserven riskieren musste, wurde das wichtigste Glied des neuen britischen Devisensystems herausgebrochen, indem man die Übertragbarkeit der Pfunde von den transferfähigen auf die Amerika-Konten sistierte. Die übrigen Übertragungs- und Konvertibilitätsrechte blieben erhalten. Unter diesen Umständen konnte aber von den „transferable account“-Ländern natürlich nicht erwartet werden, dass sie unbeschränkt Pfunde annehmen würden, die sie nun nicht mehr zur Deckung ihrer Dollardefizite einsetzen konnten. In Abänderung der bisherigen Verträge wurden deshalb für die „transferable account“-Gruppe neu nun in der Regel gegenseitige Kreditlimiten festgelegt, über die hinaus Zahlungsbilanzdefizite durch Gold abzudecken waren, wie dies zuvor schon bei den „bilateral accounts“ und einem Teil der „transferable accounts“ der Fall war.

Am 19. September 1949 nahm England angesichts seiner schwindenden Währungsreserven eine Abwertung seiner Währung um 30,5 % vor. Man versprach sich davon eine Belebung der englischen Exporte nach dem Dollarraum und damit einen verstärkten Dollarzufluss, den England zur Bezahlung seiner wichtigsten Importe an Rohstoffen und Nahrungsmitteln dringend benötigte.

Die englische Abwertung riss zahlreiche weitere Währungen mit sich. Den gleichen Abwertungssatz wählten die englischen Kolonien, ferner in Übersee: Südafrika, Rhodesien, Australien, Neuseeland, Ceylon, Indien, Burma, Indonesien; im Orient: Ägypten, Israel, Irak, Transjordanien; in Europa: Irland, Island, Holland, Dänemark, Norwegen, Schweden und Finnland. (Letzteres hatte bereits am 4. Juli eine Abwertung der Finnmark um 17,7 % vorgenommen). Mit ebenfalls 30,5 % folgte am 21. November auch Österreich, wobei je nach Warengruppen oder Dienstleistungen verschiedene Kurse festgelegt wurden. Einen höheren Satz wählte Griechenland mit 33 %, während die folgenden Länder niedrigere Sätze zur Anwendung brachten: Frankreich 22,1 %, Westdeutschland 20,6 %, Thailand 20,6 %, Portugal 13,0 %, Belgien und Luxemburg 12,3 % und Kanada 9,1 %. Italien versuchte eine elastische Anpassung, während Spanien, Argentinien, Uruguay und Paraguay Wechselkurse mit gestaffelten Sätzen festlegten⁷⁵.

⁷⁵ Schweizerische Nationalbank: 42. Geschäftsbericht 1949, S. 6.

Die Abwertung brachte leider dem Transithandel nicht die allgemein erwartete Erleichterung und Normalisierung seiner Geschäfte. Die englische „austerity-policy“ wurde weitergeführt, und die Behörden verhielten sich äusserst zurückhaltend beim Erteilen von Einfuhrlizenzen für nicht lebenswichtige Güter. Die Devisenreserven mussten weiterhin gesont werden.

Auf der andern Seite sollten die Einnahmen in „Hartwährung“ gesteigert werden⁷⁶. Die B. o. E. erliess Bestimmungen, die den ausländischen Transithandelsfirmen den Verkauf von Nickel, Kakao, Jute und Baumwolle gegen Pfunde nur noch nach Hartwährungsländern erlaubte — andern Abnehmern musste in Dollars fakturiert werden. Gegenüber den englischen Häusern, die innerhalb der bestehenden Zahlungsabkommen gegen Pfunde verkaufen konnten, wurde dadurch die Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Transithändler eingeschränkt. Auch in anderen Punkten bestand nicht vollkommene Gleichstellung des schweizerischen mit dem englischen Handel. — Verfahrensvorschriften verlangten, dass jede Bezahlung eines Kunden auf „Swiss account“ zuvor von der B. o. E. genehmigt werden musste, was die Abwicklung der Transaktionen verzögerte. Die englische Behörde war nicht zu einer nachträglichen Genehmigung zu bewegen, obwohl die betroffenen Firmen bereit waren, für die Rückzahlung allfälliger zu Unrecht erfolgter Transfers Garantie zu leisten. Die B. o. E. begründete ihre Ablehnung damit, dass dadurch eine gewisse Unsicherheit in die Abwicklung von Transithandels-Geschäften getragen würde, die sich nachteilig auf die Position des Pfundes auswirken könnte. Sie wies auch darauf hin, dass die Verzögerungen vielfach in der schleppenden Behandlung der Transferanträge bei den Schuldnerländern begründet seien.

Die Transithandels-Firmen konnten das Kursrisiko, das sie bis zur Genehmigung trugen, nicht absichern, da die Aufnahme eines entsprechenden Pfundkredites wiederum eine Bewilligung der B. o. E. voraussetzte. Die Kreditgewährung an Hartwährungsländer war stark eingeschränkt. Bei der bestehenden Gefahr, Gold zur Abdeckung des Zahlungsbilanz-Defizites überweisen zu müssen, wünschte die B. o. E., dass die Finanzierung von Transithandels-Aktionen in Pfund-Sterling von der Schweiz aus erfolgte, die erforderlichen Kredite hier eröffnet würden⁷⁷. Möglicherweise versuchten die englischen Behörden mit diesem Verhalten, für die Schweiz die Wünschbarkeit eines Beitrittes zur „transferable account“-Gruppe zu erhöhen.

Im Sommer 1950 wurde die Europäische Zahlungsunion (EZU) gegründet. England, ohne dessen Mitwirkung die EZU wenig Erfolg versprochen hätte, war von Anfang an Mitglied. Es hatte sich allerdings erst nach einigem Zögern und gegen das Versprechen, dass den Besonderheiten seines Devisensystems Rechnung getragen werde, zum Beitritt

⁷⁶ 1949 zeigte die britische Zahlungsbilanz, dass der Überschuss gegenüber dem Sterling-Gebiet $\frac{3}{4}$ des Fehlbetrages gegenüber dem Dollargebiet entsprach, also $\frac{1}{4}$ nicht gedeckt war.

⁷⁷ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 15. Jahresbericht 1949, S. 19.

bewegen lassen. Die multilaterale Saldenverrechnung der EZU gestaltete nun das Pfund innerhalb des Unionsgebietes praktisch frei transferierbar⁷⁸.

Am 1. November 1950 trat die Schweiz der EZU ebenfalls bei. Bei den zwischenstaatlichen Besprechungen, die aus diesem Anlass zwischen England und der Schweiz stattfanden, schlug die britische Delegation ein neues bilaterales Abkommen vor, mit dem erneut die Einladung verbunden war, dem System der „transferable accounts“ beizutreten. England konnte dabei geltend machen, dass das Pfund innerhalb der EZU konvertibel sei, und dass deshalb der Unterschied zwischen den bilateralen und den transferfähigen Konten nicht mehr so bedeutend sei. Die Schweiz widerstand jedoch diesem Werben abermals und hielt am bilateralen Status fest. Die Mitgliedschaft bei der „transferable account“-Gruppe hätte die Schweiz verpflichtet, von allen Ländern dieser Gruppe und des Sterlinggebietes Pfunde mindestens bis zu einer bestimmten Kreditlimite in Zahlung zu nehmen. Sie war jedoch an einem erhöhten Pfundzufluss nicht interessiert, zumal sie sich seit Kriegsende nie in einer Lage befunden hatte, die sie gezwungen hätte, Sterlings an Zahlung zu nehmen, um den Export zu fördern, oder Pfunde zu erwerben, um damit Zahlungsbilanzdefizite abzudecken⁷⁹. Wäre die Schweiz der transferfähigen Gruppe beigetreten, dann hätten alle Länder dieser Gruppe, also namentlich auch solche, die nicht Mitglieder der EZU waren, ihre Pfundguthaben zur Bezahlung von Importen aus der Schweiz verwenden können. Es hätte damit eine zusätzliche Nachfrage nach schweizerischen Gütern einsetzen können, was angesichts der damaligen Vollbeschäftigung der Exportindustrie die Gefahr eines inflationären Preisauftriebes für Exportgüter in sich geschlossen hätte⁸⁰. — Diese Ausfuhr an Drittländer gegen Pfunde hätte ausserdem gegenüber der EZU den gleichen Effekt gehabt, wie Exporte nach dem Sterlinggebiet, was zu einer unerwünschten Übersteigerung der Gläubigerposition der Schweiz in der Union hätte führen können.

Die Transithändler hätten eine schweizerische Beteiligung an der „transferable account“-Gruppe begrüsst, weil die für ihre Pfundgeschäfte innerhalb der angeschlossenen Länder von Vorteil gewesen wäre. Sie mussten jedoch noch bis im Frühjahr 1954 auf diese Erleichterung warten.

Die Bank of England nahm durch einseitige Verfügung vom 20. März 1954 die Länder der „bilateral account“-Gruppe in die „transferable account“-Gruppe, so dass nun praktisch alle Länder ausserhalb des Sterling- und Dollargebietes diesem Bereich zugehörten⁸¹. Die Zahl der wichtigsten Kategorien des Pfundes wurde dadurch auf drei herabgesetzt, nämlich Pfunde auf Sterling-Area-Konten von Bewohnern des Sterlinggebietes, Pfunde auf transferfähigen Konten und Pfunde auf Amerika-Konten⁸².

⁷⁸ Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 80.

⁷⁹ Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 85.

⁸⁰ Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 85.

⁸¹ Mit den vorläufigen Ausnahmen von Persien, Türkei und Ungarn. (Letzteres wurde im August 1954 ebenfalls unter die „transferable account“-Länder aufgenommen.)

⁸² Zu den Amerika-Konten gehörten als Untergruppe auch die Kanada-Konten.

Mit der Gleichstellung der bilateralen und transferfähigen Konten wurde für die Zentralbanken die Verpflichtung aufgehoben, Pfunde an Zahlung zu nehmen. Da das Pfund in den vorangegangenen zwei Jahren mehr und mehr die allgemeine Anerkennung als internationales Zahlungsmittel zurückgewonnen hatte, war eine besondere Verpflichtung zur Annahme von Pfunden nicht mehr nötig.

Damit war nun auch die Möglichkeit gegeben, das Recht „transferable accounts“ zu führen, auf Firmen und Privatpersonen auszudehnen — mit andern Worten von der kollektiven zur individuellen Transferierbarkeit überzugehen.

Die britische Regierung hatte bisher die Überweisung auf kollektive Transferabilität beschränkt, weil die Zentralbanken Gewähr für das Einhalten der Vorschriften boten, die hauptsächlich darauf gerichtet waren, die Position des Pfundes zu sichern. Seit 1952 hatte sich nun die Differenz zwischen offiziellem und freiem Pfundkurs fortwährend verringert. Damit fiel die Notwendigkeit besonderer Stützungsmaßnahmen dahin und waren die Voraussetzungen für die individuelle Transferierbarkeit hergestellt⁸³.

Die auf Namen von in der Schweiz domizilierten Banken, Firmen und Personen bestehenden „Swiss accounts“ wurden so automatisch in „transferable accounts“ umgewandelt. Die bewilligungsfreie Übertragbarkeit von Guthaben solcher Konten im Zahlungsverkehr innerhalb der „transferable account“-Area brachte dem Transithandel die willkommenen, längst gewünschten Erleichterungen.

Die Zahlungen mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet

In der folgenden Tabelle sind die Transithandelszahlungen mit Grossbritannien und dem Sterlinggebiet, soweit sie sich aus den Geschäftsberichten der schweizerischen Verrechnungsstelle 1950—1954 zusammenstellen liessen, aufgeführt.

⁸³ Bachmann H. und Lütolf F.: *ibid.* S. 107.

Transithandels-Zahlungen mit Grossbritannien und dem Sterling-Gebiet¹
(in Millionen Franken)

	Einzahlungen						Auszahlungen					
	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Zahlungen nach und aus dem Sterlinggebiet im Zusammenhang mit Transithandelsgeschäften ²	48	81,2	165,1	114,2	111,4	78,5	38	63,2	159,9	97,7	59,4	54,6
Offene Rekonzessionsverpflichtungen (Differenz: Ein- Auszahlungen)							10	18	5,2	16,5	52	23,9
Transithandels-Gewinne Sterling-Gebiet				(11,4) ³			11	7,2	28	12,6 (+11,4) ₃	8,4	
Gewinne aus Transithandels-Geschäften mit Sterling-Wolle (EZU-Länder)											5,1	0,7

¹ Quelle: Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsberichte 1950—1954.

² Erwerb, bzw. die Einlösung von Rekonsversionssscheinen.

³ Nach den Feststellungen der Verrechnungsstelle erlitten die Transithandels-Firmen infolge der Preisstürze — voran in Wolle — Verluste von ca. 11,4 Millionen Franken. Sie wurden von den Firmen zum grossen Teil mit neuen Transithandelsgewinnen und im übrigen durch Verzicht auf die Rekonsversion der für die Finanzierung des Transithandels-Geschäftes erworbenen Sterlingbeträge verrechnet, wodurch der gebundene Zahlungsverkehr entsprechend entlastet wurde.

Im Jahre 1949 wurden für 48 Millionen Franken Pfunde mit Rekonversionsschein erworben. Die Rekonversion in Schweizerfranken erreichte den Betrag von 38 Millionen Franken. Es blieben somit Rekonversionsverpflichtungen in der Höhe von 10 Millionen Franken offen. Die Überweisungen von Transithandels-Gewinnen aus dem Sterlingraum beliefen sich auf 11 Millionen Franken.

Das Jahr 1950 zeigte, verglichen mit 1949, einen starken Anstieg im Engagement der Nationalbank mit Rekonversionspfunden, was mit der verstärkten Warennachfrage und namentlich mit den steigenden Rohstoffpreisen nach dem Ausbruch der Koreakrise zu erklären ist. (Wegen der starken Preissteigerung stiegen die Konversionsbeträge viel stärker als die umgesetzten Gütermengen). Der Handel kaufte bei den schweizerischen Banken für 81,3 Millionen Franken Pfunde für Transithandels-Geschäfte und präsentierte umgekehrt für 63,2 Millionen Franken Pfunde zum Rücktausch in eigene Währung. Es blieben somit Rekonversionsverpflichtungen der Schweizerischen Nationalbank im Betrage von 18 Millionen Franken offen, nahezu doppelt so viel wie im Vorjahr. Trotz der gesteigerten Umsätze erreichten die Überweisungen von Transithandels-Gewinnen jedoch nur den Betrag von 7,2 Millionen Franken, gegenüber 11 Millionen Franken im Jahre 1949. Die Erwartung einer Pfundaufwertung, die damals diskutiert wurde, dürfte viele Firmen bewogen haben, ihre Gewinne vorläufig im Währungsbereich des Pfundes stehen zu lassen.

1951 brachte abermals eine starke Ausweitung des Transithandels-Geschäftes mit dem Sterlingraum. Die Nachfrage nach Pfunden zur Zwischenfinanzierung von Transithandels-Geschäften verdoppelte sich. Weiterhin hohe Nachfrage und steigende Rohstoffpreise ergaben Einzahlungen für Transithandels-Pfunde von 165,1 Millionen Franken und Rekonversion für 159,9 Millionen Franken, so dass Rekonversionsverpflichtungen im Betrage von 5,2 Millionen Franken offen blieben. Die überwiesenen Transithandels-Gewinne haben sich mit 28 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr beinahe vervierfacht. Diese Steigerung der Überweisungen war nicht nur Folge der grösseren Gewinnmargen, die in einzelnen Fällen recht ansehnliche Höhen erreichten, sondern es war bei der Ende 1951 einigermaßen normalisierten Marktlage und der Verschlechterung der britischen Währungssituation auch der Zeitpunkt gekommen, die im Vorjahr stehengelassenen Gewinne „nach Hause“ zu schaffen.

Mit dem Konjunkturrückgang auf den internationalen Rohstoffmärkten verminderte sich im Jahre 1952 der Umsatz der über Pfunde getätigten Transithandels-Geschäfte um rund ein Drittel. Es wurden für 114,2 Millionen Franken Rekonversionsscheine ausgestellt und umgekehrt für 97,7 Millionen Franken Pfunde umgetauscht. Die Auswirkungen der Koreakrise waren verebbt, die meisten Abnehmer waren — teilweise als Folge von Angstkäufen — vom Vorjahr her weitgehend eingedeckt. Die relativ ruhige politische Lage brachte das Risiko von Preiseinbrüchen (vor allem für Wolle aber auch für andere Waren, wie Kakao, Zucker etc.), was sich auf die Höhe der Transithandels-Gewinne auswirken musste. Von 28 Millionen Franken im Jahre 1951 — einem

Betrag, der wie gesagt, etwas aufgebläht war — fielen die Gewinnüberweisungen im Jahre 1952 auf 12,6 Millionen Franken zurück. Die starken Preisstürze zwangen viele Transithändler, ihre Lager mit Verlust zu verkaufen, was vor allem bei den Wollhandelsfirmen der Fall gewesen sein dürfte. Die Verrechnungsstelle schätzt die dabei erlittenen Verluste auf rund 11,4 Millionen Franken. Diese Abstriche belasteten jedoch den gebundenen Zahlungsverkehr kaum, da sie durch Verzicht auf Rekonversion ausgeglichen oder gegen andere Transithandels-Gewinne aufgerechnet wurden.

Die folgenden Jahre setzten die 1951 begonnene Tendenz fort: Bei sinkenden Preisen Rückgang der über Transithandels-Pfunde getätigten Geschäfte, verbunden mit sich verringernden Gewinnen.

Seit 1952 — vor allem im Jahre 1953 — springt das starke Auseinanderklaffen der zur Ein- und Auszahlung gekommenen Rekonversionsbeträge ins Auge. Diese Unregelmässigkeit liegt in einer Besonderheit des Geschäftes mit Rohwolle aus dem Sterling-Gebiet begründet, das anschliessend in einem kurzen Exkurs noch näher behandelt werden soll.

Der Umfang der Transithandels-Geschäfte ging 1953 weiterhin zurück. Die Gewinne aus dem Sterlinggebiet selbst betrugen noch 8,4 Millionen Franken, hinzu kommen noch 5,1 Millionen Franken, die beim Verkauf von Sterlingwolle in EZU-Ländern gemacht wurden, und die den Zahlungsverkehr der Schweiz mit den betreffenden EZU-Ländern belasteten. Schon im folgenden Jahr reduzierte sich dieser Gewinn von 5,1 auf 0,7 Millionen Franken. Die Verrechnungsstelle begründet diesen Rückgang mit Stagnation im Wollhandel, kleineren Gewinnen und verschiedenen Verlusten⁸⁴.

Das Transithandels-Geschäft mit Sterling-Wolle

Dank dem Mittel der Rekonversion hatten die schweizerischen Wollhandelsfirmen ihr traditionelles Transithandels-Geschäft mit Sterling-Wolle weiterführen können.

Die Rohwolle wurde in den Produktionsgebieten des Sterlingraumes — in Australien, Neuseeland, Südafrika oder England — eingekauft oder an englischen Börsen gehandelt und weiterverkauft. Die Handelsfirmen liessen die Rohwolle z. T. in England, z. T. aber auch in anderen Veredlungsländern wie Frankreich oder Italien „waschen“ und „kämmen“, bevor sie endgültig an den Weiterverarbeiter abgesetzt wurde. Diese Verarbeitung wurde entweder in Pfunden oder durch Überlassen eines Teils des Rohmaterials bezahlt. Der abschliessende Verkauf — entweder bereits im Umarbeitungsland oder in Drittländern — erfolgte ebenfalls gegen Pfunde die — nach England überwiesen — rekonvertiert werden konnten. Der gebundene Zahlungsverkehr Grossbritannien—Schweiz wurde so mit den erzielten Transithandels-Gewinnen belastet.

Es scheint, dass die Engländer ihre Devisenbilanz von diesen Beträgen befreit wissen wollten, denn vom 2. Mai 1952 an weigerte sich die Bank

⁸⁴ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 75.

of England plötzlich, für in andern Ländern verarbeitete Sterlingwolle weiterhin Pfunde an Zahlung zu nehmen. Sie begründete diese Weigerung damit, dass die Wolle durch diese Veredelung ihren britischen Ursprung verliere.

Mit einer auf diplomatischem Wege vorgebrachten Einsprache liess sich lediglich erreichen, dass gestattet wurde, die vor der neuen Regelung getätigten Käufe noch in alter Weise auf Pfundbasis abzusetzen. Zu einem vollkommenen Widerruf war die englische Devisenbehörde jedoch nicht zu bewegen.

Die Zugehörigkeit der Schweiz zur Europäischen Zahlungsunion öffnete in dieser Situation einen Ausweg, der den bedrohten Firmen erlaubte, ihren umsatzmässig recht bedeutenden Wollhandel weiterzuführen. Wird der Preis für die Rohwolle und die Veredelung im gebundenen Zahlungsverkehr nach dem Ursprungsland bzw. Veredelungsland beglichen, so zahlt die Schweizerische Verrechnungsstelle im Einverständnis mit der Handelsabteilung den in einem EZU-Land erzielten Verkaufserlös in Schweizerfranken aus. Sterlingware wird somit in EZU-Ländern gegen Schweizerfranken verkauft. Wenigstens auf dem speziellen Gebiet des Wollhandels wurde so das verschiedentlich vom Verband vorgetragene Postulat — „es möchten auch nichtschweizerische Waren mit Ursprung in einem EZU-Land nach anderen Ländern dieser Gruppe gegen Schweizerfranken verkauft werden können“ — teilweise anerkannt und verwirklicht⁸⁵.

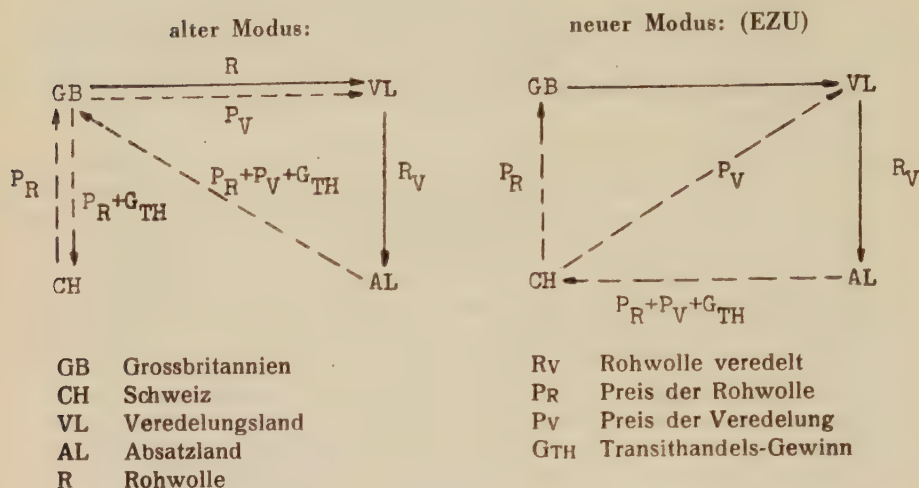
Schematisch erläutert verlaufen diese Transaktionen wie folgt:

Ein schweizerischer Transithändler erwirbt von einer ermächtigten schweizerischen Bank einen rekonversionsfähigen Pfundbetrag mit dem er im Sterlinggebiet Rohwolle einkauft. Er verfrachtet die Rohwolle nach dem Veredlungsland (VL), wo sie gewaschen und gekämmt wird. Diese „Dienstleistung“ wird über den gebundenen Zahlungsverkehr CH—VL beglichen. Von hier gelangt die Wolle ins Absatzland (AL) zum Verkauf und wird über das entsprechende Abkommen (AL—CH) dem Transithändler von der Verrechnungsstelle in Schweizerfranken ausbezahlt. Das Verhältnis AL—CH wird mit dem Preis der veredelten Wolle inklusive TH-Gewinne belastet. (Sind Veredelungsland und Absatzland identisch, so wird selbstverständlich nur der Erlös abzüglich Veredlungskosten ausbezahlt.) CH—VL wird mit den Veredlungskosten alimentiert ebenso CH—GB mit dem Preis der Rohwolle, denn die zum Ankauf benötigten Pfunde werden in diesem Falle nicht rekonvertiert.

⁸⁵ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 18. Jahresbericht 1952, S. 21.

Schematische Darstellung der beiden Zahlungsmethoden

(Die Warenbewegungen sind mit durchgezogenen,
die Zahlungen mit gestrichelten Pfeilen angedeutet.)



Bei einer passiven schweizerischen Zahlungsbilanz mit dem Absatzland (AL) sind diese Operationen geeignet, dessen Frankenüberschüsse durch Lieferungen von drittländischer Ware (im vorliegenden Fall Sterlingwaren) zu reduzieren. So wurde z. B. im Jahre 1953 für ca. 39 Millionen Franken Sterlingwolle nach Deutschland verkauft⁸⁶, womit sich auch das Auseinanderklaffen von Ein- und Auszahlungen von Rekonversionspfunden erklären lässt (siehe Tabelle Transithandel Sterlinggebiet: 1953 Einzahlungen 111,4 — Auszahlungen 59,4 Millionen Franken — Differenz 52 Millionen Franken). Im Jahre 1954, als unsere Handelsbilanz mit Italien bei 466 Millionen Franken Ausfuhren und 546 Millionen Franken Einfuhren mit einem Passivum von 80 Millionen Franken abschloss, wurden für 7 Millionen Franken nicht-schweizerische Waren nach diesem Lande geliefert. Der grösste Teil fiel dabei auf Verkäufe australischer Wolle, die im gebundenen italienisch-schweizerischen Verkehr bezahlt wurden. Der Rohwert der Ware wurde im Zahlungsverkehr mit dem Sterlinggebiet einbezahlt, während die Kosten für das Waschen und Kämmen im Clearing mit Italien beglichen werden mussten⁸⁷. Eine um 7 Millionen Franken erhöhte Passivität unserer Bilanz konnte so vermieden werden.

⁸⁶ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1953, S. 64.

⁸⁷ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 78.

Allgemeines

Politische Einstellung und wirtschaftliche Struktur der Eidgenossenschaft im Zentrum Europas berechtigen, die Schweiz als einen „Sonderfall“ zu bezeichnen. Sie sah sich verschiedentlich veranlasst, bei überstaatlichen Verhandlungen und Vereinbarungen eine zurückhaltende und abwartende Stellung einzunehmen.

Besondere Vorsicht war für sie stets bei Beteiligung an internationalen Übereinkommen und Organisationen geboten.

Vom 21. November 1947 — 24. März 1948 tagte die Konferenz von Havanna, deren Ergebnisse in der Havanna Charta niedergelegt wurden. Die beteiligten Länder sollten lediglich bei gestörter Zahlungsbilanz und gefährdetem Gleichgewicht ihren Aussenhandel mengenmässig einschränken dürfen. Die Schweiz liess sich nicht zu so extremer Stellungnahme gegenüber quantitativen Einfuhrbeschränkungen überreden, denn sie konnte und kann es sich selbst bei günstigem Stand ihrer Zahlungsbilanz nicht leisten, auf die Möglichkeit einer Begrenzung von Ein- und Ausfuhr zu verzichten, und sei es auch nur Mittel der Notwehr gegen entsprechende Massnahmen des Auslandes. Die Charta hatte dann auch selbst bei ihren Beteiligten wenig Erfolg und verschwand praktisch in der Versenkung. Lediglich ihr Kapitel IV kam zu Bestand, indem es als allgemeinen Teil ins GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) übernommen wurde.

Das GATT wurde am 30. Oktober 1947 in Genf gegründet. Es verfolgt den an sich begrüssenswerten Zweck, die Zölle der angeschlossenen Länder zu senken. Viele der Interessenten kamen zur Gründungsversammlung und zu den späteren ergänzenden Konferenzen mit vorher gründlich überholten Zolltarifen, was ihnen erleichtern sollte, praktisch kostenlos Konzessionen zu machen. Die „absoluten und unrealistischen Prämissen“, auf welchen beide dieser Konventionen aufgebaut sind, verunmöglichten der Schweiz den Beitritt, so dass sie sich durch Fernbleiben vorläufig die Freiheit in der Anwendung ihrer handelspolitischen Mittel wahrte.

Im Frühjahr 1948 wurde vom amerikanischen Kongress das Gesetz über die Auslandshilfe (Foreign Assistance Act of 1948) angenommen, das die Grundlage bildete für die ab 1. April 1948 an die vom Kriege geschwächten europäischen Staaten geleistete wirtschaftliche Hilfe. Zur Koordinierung der Anstrengungen des Wiederaufbaues wurde die Organisation für europäische Wirtschaftszusammenarbeit (OECE) gegründet. Diese versuchte 1948/1949⁸⁸ mit einem unter den Beteiligten abgeschlossenen europäischen Zahlungsabkommen und mit Hilfe der Marshall-Gelder („Ziehungsrechte“) „den in bilateralen Devisenkontingenten verkrampften zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr aufzulockern“⁸⁹.

⁸⁸ Ein erster Versuch eines multilateralen Verrechnungsabkommens ging schon in den Jahren 1947/1948 voraus.

⁸⁹ Homberger H.: „Die Schweizerische Aussenhandelspolitik und die Krise der Zahlungsbilanzen im Zeichen der internationalen Zusammenarbeit“, in „Konvertibilität der europäischen Währungen“ Erlenbach—Zürich 1954, S. 184.

Die Schweiz, die der OECE damals noch nicht angehörte, schloss sich gelegentlich freiwillig ihren Verrechnungen an.

Es gelang jedoch nicht, auf Grund dieser Abkommen den europäischen Zahlungsverkehr zu multilateralisieren. Da Generalvorbehaltsklauseln gegenüber Ländern mit „schwacher“ Währung bestanden, waren Transfererleichterungen gegenüber Ländern mit „harter“ Währung schwer durchzusetzen.

Eine andere Lösung musste gefunden werden. Im Sommer 1950 kam es durch eine internationale Konvention zur Gründung der europäischen Zahlungsunion (EZU). Ausser Russland und seiner Satellitenstaaten die dem Abkommen fern blieben, beteiligten sich anfänglich 18 europäische Länder mit den ihnen angeschlossenen Währungsgebieten. Die Schweizerische Wirtschaft zeigte ebenfalls ein gewisses Interesse an einer Beteiligung und die eidgenössischen Räte ermächtigten den Bundesrat zur Ratifikation des Abkommens, das für unser Land auf 1. November 1950 in Kraft trat. Der Beitritt der Schweiz erfolgte kaum mit grosser Begeisterung. Man beurteilte die Union aber doch als Mittel, der Multilateralität näher zu kommen, und unterstützte entsprechend der traditionell liberalen Handelspolitik des Landes diese Bestrebungen.

Jeder Teilnehmer hatte einen Anteil in eine Gesamtkreditsumme einzuschiessen, die der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) zur Verfügung steht, um jeweilen Ende Monats die Überschüsse oder Defizite, die im bilateralen Zahlungsverkehr zwischen je zwei Mitgliedern entstanden sind, zentral zu verrechnen. Es bedarf noch immer der bilateralen Abkommen, um die monatlichen Notenbanksalden festzustellen. Diese Abkommen enthalten jetzt aber keine Bestimmungen mehr über die gegenseitige Kreditgewährung im laufenden Zahlungsverkehr, da dies nun zu den Aufgaben der Union gehört, doch bestimmen sie weiterhin die Art der Zahlungen, die im bilateralen Zahlungsverkehr zugelassen sind und über die EZU verrechnet werden können. Der gesamte Verkehr mit der Union wird in einer auf Gold basierenden Rechnungseinheit⁹⁰ abgewickelt, die zugleich eine Kursgarantie bildet.

„Die Zahlungsunion tritt als selbständige Gegenpartei aller Debitoren- und Kreditorenpositionen zwischen den einzelnen Mitgliederstaaten auf und erteilt diesen je nach dem Ergebnis der Verrechnung eine Kreditbelastung oder eine Gutschrift“⁹¹.

Für jedes Land bleibt schliesslich nur mehr ein Guthaben oder eine Schuld gegenüber der Union und damit gegenüber dem Kollektiv derer Mitglieder übrig. Nach den Bestimmungen der Konvention der EZU werden die Salden bis zu einer gewissen Höhe durch Kredite und nachher durch eine Kombination von Kredit und Gold abgedeckt. Als Regulativ kann das Verhältnis von Kredit und Gold variiert werden. Für jedes Land wird eine Quote festgelegt, auf deren Plus-Minus-Intervall⁹² die

⁹⁰ Rechnungseinheit entspricht einem Dollar.

⁹¹ Gaston Jaquemot: *ibid.* S. 41.

⁹² Ein Land kann entweder bis zur Höhe seiner Quote Überschüsse gegenüber der EZU ansammeln (sich gegen die positive Intervallgrenze bewegen), oder sich bis zu einem Defizit gleicher Höhe an die Union verschulden (sich der negativen Intervallgrenze nähern).

Aktivität oder Passivität seiner Bilanz gegenüber der Union begrenzt werden soll.

Ist die Kreditgewährung einer Quote ausgeschöpft, so kann die Intervallgrenze durch eine sogenannte „Rallonge“ verschoben werden. Mit andern Worten: hat ein Land der Union bis zum Betrage seiner Quote Kredit gewährt, so kann der Kredit-Plafond um einen bestimmten Betrag (Höhe der Rallonge) gehoben werden.

In dieser Bindung an staatliche Kredite zeigt sich eine gewisse Schwäche der Union. Um seinen Beschäftigungsgrad zu halten, kann ein Gläubigerland zu weiteren Krediten gezwungen sein und geradezu „staatlichen Kapitalexport“ betreiben. Andere Staaten können umgekehrt auf Kosten dieser Kredite weiter liberalisieren und Schuldner werden. Bei der ungewissen Befristung der EZU werden die von einem Gläubigerland bei der Union akkumulierten Guthaben bei Liquidation dieser Institution einem gewissen „politischen Risiko“ ausgesetzt.

Die EZU soll jedoch nur als Hilfsmittel auf dem Weg zur allgemeinen Konvertibilität gewertet werden:

„Die Zahlungsunion bedeutet ein Notbehelfsinstrument für den Zahlungstransfer, der in normalen Verhältnissen durch das freie Zusammenspiel der Währungen abgewickelt wird“⁹³.

*Gesamtüberschuss der Schweiz gegenüber der EZU
vom 1. November 1950 bis Ende 1954 (in Millionen Franken):*

	1. Nov.		Jahresende			
	1950	1950	1951	1952	1953	1954
Gesamter kumulativer Überschuss (—Defizit)	—119	—55	620,6	811,5	1377,3	1756,3
Zunahme (= Total der jeweiligen bilateralen Überschüsse)		64	675,6	190,9	565,8	379,5

Quelle: Geschäftsberichte der Schweizerischen Verrechnungsstelle 1950—1954.

Wie aus der Tabelle hervorgeht, befand sich die Schweiz zur Zeit ihres Beitrittes in einer Schuldnerposition. Die durch die Rüstung bedingte Steigerung der Rohstoffpreise und die Erwartung der Pfundabwertung hatten namhafte Sterlingbedürfnisse gebracht, deren Umfang den damals an England bewilligten Kredit überschritten hatte, so dass Forderungen Grossbritanniens an die Schweiz bestanden. Dieses Defizit wurde jedoch von der Schweiz Ende 1950 durch eine Goldzahlung an die Union von 55 Millionen Franken abgedeckt. Seither nimmt die Schweiz gegenüber der Union eine ständige Gläubigerstellung ein.

Positiv kann generell von der EZU gesagt werden, dass sie es ermöglicht hat, den innereuropäischen Handel durchgreifend und systematisch zu liberalisieren, d. h. weitgehend von den Fesseln der quantitativen

⁹³ Homberger H.: *ibid.* S. 191

Einfuhrbeschränkungen zu befreien und gleichzeitig die für das schweizerische Nationaleinkommen so wichtigen Erträgnisse aus den „invisibles“ bedeutend zu erhöhen.

Multilaterale Transithandels-Geschäfte im EZU-Raum

Die Erwartungen der Transithändler, es werde sich durch und über die EZU ein eigentlicher unmittelbarer multilateraler Warenverkehr entwickeln lassen, erfüllten sich nicht. Die folgenden Zitate, die drei aufeinanderfolgenden Jahresberichten des „Verbandes Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen“ entnommen sind, lassen zwischen den Zeilen mehr oder weniger deutlich eine gewisse Enttäuschung erkennen.

„Es zeigt sich, dass durch den Beitritt der Schweiz zur Zahlungsunion die einem bestimmten Clearing zugeführten Zahlungen unter Umständen nicht mehr dasselbe handelspolitische Interesse bieten, weil die Beträge nicht der Ausfuhr nach dem betreffenden Lande unmittelbar dienstbar gemacht werden können, sondern nur noch die Gesamtbilanz gegenüber allen Ländern, die der Zahlungsunion angeschlossen sind, verbessern“⁹⁴.

„Im Verhältnis zu verschiedenen Ländern ergeben sich sogar Rückschläge als Folge der EPU. Durch den Beitritt zur EPU erhielten einzelne Staaten erleichterte Bezugsmöglichkeiten, die sie vorher nur durch Abschluss von Dreiecks- oder Kompensationsgeschäften, die eine Verbilligung der übersteuerten Exporterzeugnisse bewirkten, befriedigen konnten“⁹⁵.

„Die Auswege, welche die schweizerischen Transit- und Welthandelsfirmen heute für die Durchführung ihrer Geschäfte beschreiten müssen, erweisen sich angesichts der Verschärfung der Konkurrenz auf dem Gebiete des internationalen Handels mehr und mehr als untragbar. Es macht sich die Tatsache fühlbar, dass andere Mitgliedstaaten der EPU, darunter auch solche, die, wie die Schweiz, sich in einer Gläubigerposition befinden, multilaterale Warengeschäfte in weitgehendem Umfange zulassen“⁹⁶.

Während praktisch alle andern Teile der schweizerischen Wirtschaft aus den Vorteilen, die die EZU ermöglichte, sehr rasch erheblichen Nutzen zogen, wurden für den Transithandel die Geschäftsmöglichkeiten zunächst kaum erweitert. Gewisse Vorteile ergaben sich dem Transithändler lediglich durch die Erleichterung im Transfer von „invisibles“, aus der er bei der Überweisung von Transithandels-Gewinnen profitierte, (s. S. 95).

Der Verband bemühte sich bei den zuständigen Stellen darum, generelle Zugeständnisse für die Abwicklung von multilateralen Transithandels-Geschäften innerhalb des Unionsgebietes zu erlangen. Die Geschäfte sollten nach den Vorschlägen des Verbandes an folgende Voraussetzungen gebunden sein:

- „1. Die Ware muss ihren Ursprung in einem Lande der EZU haben und deren Gegenwert im gebundenen Zahlungsverkehr bezahlt

⁹⁴ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 16. Jahresbericht, S. 19.

⁹⁵ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 17. Jahresbericht, S. 15.

⁹⁶ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 18. Jahresbericht, S. 14.

sein. Der Nachweis hiefür tritt an die Stelle der schweizerischen Ursprungsbescheinigung.

2. Die Ware kann nur nach Ländern der EZU ausgeführt werden, in denen sie entweder völlig liberalisiert ist oder auf Grund einer sogenannten Blocklizenz eingeführt werden kann“⁹⁷.

Dieser Vorstoss blieb jedoch vorerst erfolglos, und entgegen allen Erwartungen wurden die multilateralen Möglichkeiten zu multilateralen Geschäften innerhalb der EZU nicht zuerst von der Wareenseite, sondern von der Devisenseite her voll ausgenützt. 1953 ermöglichten Belgien, Dänemark, Frankreich, Grossbritannien, die Niederlande, Norwegen, Schweden, Westdeutschland und die Schweiz Devisenarbitrage durch dazu ermächtigte Banken, und zwar vorerst (ab 18. Mai 1953) Kassa- und später (ab 5. Oktober 1953) auch Termingeschäfte⁹⁸.

Abgesehen von zwei Ausnahmen — seit 20. Oktober 1951 bestand die Möglichkeit, italienische Gewebe nach Deutschland zu liefern, und anfangs 1952 bewilligte man die bereits erwähnten Transithandels-Geschäfte mit Sterlingwolle über Schweizerfranken — wurden die Grundlagen für über die Schweiz geleitete multilaterale Warengeschäfte des schweizerischen Transithandels innerhalb des Unionsgebietes erst Ende 1953 geschaffen. Bereits im Februar dieses Jahres war der Verband erneut an die zuständigen Behörden gelangt, um unter Hinweis auf die erzielten Fortschritte in der Liberalisierung des Waren- und Zahlungsverkehrs, für den Transithandel dringend Befreiung aus den Banden des bilateralen Wirtschaftsverkehrs zu verlangen.

Es stellte sich dabei prinzipiell das Problem, ob nach dem Beitritt der Schweiz zur EZU „für die Beurteilung der Fragen des internationalen Handels und des damit zusammenhängenden Zahlungsverkehrs, das bilaterale Element, welches die eigentliche Grundlage unserer Wirtschaftspolitik bildete, oder aber der multilaterale Ausgleich der Salden entscheidende Bedeutung haben sollte“⁹⁹.

Unter den Bedingungen des oben erwähnten Vorschlages von 1951 sollte es nunmehr möglich werden, Waren mit EZU-Ursprung, die im gebundenen Zahlungsverkehr nach dem Bezugsland bezahlt wurden, nach dritten Ländern weiterzuverkaufen und den Gegenwert auf dem Abkommenswege nach der Schweiz zu überweisen. Für diese drittländischen Waren sollten keine in den bilateralen Abkommen erhandelten Kontingente für schweizerische Waren beansprucht werden, d.h. die im Transithandel umgesetzten Waren müssten im Einfuhrland liberalisiert sein und dürften nicht auf Grund von Global- oder Blocklizenzen eingeführt werden. Diese Lösung — Bezahlung des Kaufpreises von der Schweiz nach dem Bezugsland und Überweisung des Verkaufserlöses aus dem Abnehmerland nach der Schweiz — würde eine zusätzliche Beanspruchung der schweizerischen EZU-Quote vermeiden. Belastet würde der Saldo lediglich durch die Transithandels-Gewinne, die nach den

⁹⁷ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 17. Jahresbericht 1951, S. 12.

⁹⁸ Schweizerische Verrechnungsstelle: Geschäftsbericht 1954, S. 17.

⁹⁹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 19. Jahresbericht, S. 20.

bestehenden Kriterien transferierbar wären. Es zeigte sich jedoch, dass dieser Vorschlag nicht vereinbar war mit den bestehenden Vorschriften über den gebundenen Zahlungsverkehr, insbesondere mit dem Bundesratsbeschluss vom 12. Mai 1950 über die Zulassung von Forderungen zum gebundenen Zahlungsverkehr mit dem Ausland und die Dezentralisierung dieses Verkehrs. (Der Artikel 4 dieses Beschlusses hatte in Präzisierung der bisherigen Vorschriften die Bestimmung gebracht, dass im gebundenen Zahlungsverkehr nur die Überweisung von Forderungen von in der Schweiz domizilierten Gläubigern aus der Lieferung von Waren schweizerischen Ursprungs oder aus schweizerischen Leistungen oder aus schweizerischen Finanzforderungen zugelassen sind.)

In Verhandlungen zwischen den Antragstellern und einigen weiteren interessierten Verbänden einerseits und der Handelsabteilung und der Verrechnungsstelle andererseits einigte man sich dahin, in einem zeitlich und umfangmässig begrenzten Experiment „innerhalb von festgelegten Warengattungen und zwischen bestimmten Ländern der EZU Transithandels-Geschäfte auf multilateraler Basis versuchsweise zu gestatten“¹⁰⁰.

Der Versuch:

Für die in Frage kommenden Waren wurden Listen erstellt, die die möglichen Ursprungs- und Abnehmerländer sowie Jahresumsatzquoten nannten, bis zu deren Höhe mit einzelnen Waren Transithandels-Geschäfte getätigt werden konnten. Transithandels-Häuser, die für korrekte Abwicklung innerhalb der dekretierten Vorschriften Gewähr boten, erhielten die „Vorbewilligung“, die zur Eingabe um Bewilligungen für die einzelnen Geschäfte an die Schweizerische Verrechnungsstelle berechnete. Die Firmen wurden verpflichtet, den gesamten Zahlungsverkehr für solche Transaktionen bei einer der ermächtigten Banken zu zentralisieren und alle Zahlungen über die dort eröffneten Transithandelskonten (I und II) abzuwickeln. — Die zur Auszahlung gelangenden Beträge wurden wie folgt belastet: Der ursprüngliche Kaufpreis der Ware mit $\frac{3}{8}\%$ ($\frac{1}{8}\%$ für die ermächtigte Bank, $\frac{2}{8}\%$ für die Schweizerische Verrechnungsstelle), der Rest bis zum vollen Auszahlungsbetrag (Brutto-Transithandels-Gewinn, der die schweizerische EZU-Quote belastet) mit $\frac{7}{8}\%$ (zu den $\frac{3}{8}\%$ kommt hier zusätzlich $\frac{1}{2}\%$ zu Gunsten der Eidgenössischen Finanzverwaltung hinzu).

Die limitierten Umsatzquoten sowie die strengen Bewilligungs- und Kontrollmassnahmen, die sich die Schweizerische Verrechnungsstelle vorbehielt, zeigten deutlich, dass man eine übermässige Belastung der Schweiz, EZU-Quote durch Transithandelsgewinne unter allen Umständen vermeiden wollte, um die Interessen von Export- und Fremdenindustrie zu wahren. In den vorausgegangenen Verhandlungen hatte sich nämlich herausgestellt, dass die Behörden im Zusammenhang mit Transithandels-Aktionen „switch“-Geschäfte und damit starken Zufluss von Gewinnen befürchteten, die den schweizerischen Überschuss hätten steigern können.

¹⁰⁰ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 19. Jahresbericht 1953, S. 21.

Es erwies sich jedoch recht bald, dass der befürchtete Druck auf die schweizerische Quote nicht eintrat.

Fast alle Transithandels-Firmen waren um eine Vorbewilligung eingekommen, was deutlich das Interesse für die neueröffnete Möglichkeit bewies. Trotzdem wurden die zur Verfügung stehenden Umsatzkontingente „nur zu etwas mehr als einem Viertel, also in sehr bescheidenem Umfang in Anspruch genommen“ ¹⁰¹.

Für diese Tatsache können folgende Gründe angeführt werden:

1. Die massgebende Waren- und Länderliste war zu eng gehalten.
2. In Bezug auf die Tradition im Handel mit entsprechenden Waren mussten zu strenge Voraussetzungen erfüllt sein.
3. Es war umständlich für jedes Geschäft eine Einzelbewilligung einzuholen.
4. Andere Länder (hauptsächlich Grossbritannien und Deutschland) gewährten zur gleichen Zeit dem Devisenausländer günstigere Bedingungen bei geringerem Umtrieb und ohne Belastung.

Auf Grund der gemachten Erfahrungen gewährte die Schweizerische Verrechnungsstelle mit Wirkung ab 16. August 1954 verschiedene Erleichterungen. Im entsprechenden Merkblatt sind die Geschäfte allgemein folgendermassen umschrieben ¹⁰²:

„In der Schweiz domizilierte Transithandelsfirmen können bis auf weiteres im Rahmen der nachstehenden Richtlinien in einem der Europäischen Zahlungsunion angehörenden Land oder dem diesem angeschlossenen Währungsgebiet Waren mit Ursprung in einem EZU-Land oder dessen Währungsgebiet erwerben, deren Gegenwert im gebundenen Zahlungsverkehr von der Schweiz nach dem Domizilland des Lieferanten überweisen und sie nach einem andern Mitgliedstaat der EZU oder diesem angehörenden Währungsgebiet verkaufen, wobei der aus solchen Transithandels-Geschäften anfallende Erlös im gebundenen Zahlungsverkehr vom Käuferland nach der Schweiz überwiesen werden kann.

Die Transithandelsfirmen haben der Schweizerischen Verrechnungsstelle eine Erklärung über den schweizerischen Charakter der von ihnen beabsichtigten Transithandelsgeschäfte abzugeben“.

Die bisherige Waren- und Länderliste wurde erweitert. Das Verfahren wurde erleichtert, indem den einzelnen Firmen nunmehr Globalbewilligungen zugestanden wurden, deren Gültigkeit sich anfänglich bis 30. Juni 1955 erstreckte ¹⁰³.

In den ersten 4 1/2 Monaten wurden insgesamt 77 solcher Globalbewilligungen für einen Totalbetrag von 68 Millionen Franken erteilt. Bis

¹⁰¹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 20. Jahresbericht 1954, S. 20.

¹⁰² Merkblatt Nr. 2 für die Durchführung von Transithandelsgeschäften mit EZU-Ländern, Form. Nr. 22/193, Aug. 1954.

¹⁰³ Mit Verlängerung der EZU wurde inzwischen die Gültigkeit von Globalbewilligungen auf 30. Juni 1956 verlängert mit endgültiger Abwicklungsdauer für die Zahlungen bis 31. Dezember 1956.

zum Jahresende resultierten daraus jedoch lediglich 254 Geschäfte mit einem Umsatzbetrag von 5,2 Millionen Franken.

„Aus der Tatsache, dass die effektiv realisierten Geschäfte hinter den Erwartungen zurückblieben, darf geschlossen werden, dass die im Ausland insbesondere Grossbritannien und der Bundesrepublik Deutschland getroffenen von staatlichen Gebühren befreiten Einrichtungen im Verhältnis zu den Möglichkeiten, welche die schweizerischen Bestimmungen geben, für die Abwicklung von Transithandelsgeschäften so viel günstiger und einfacher sind, dass es schweizerische Firmen immer noch vorziehen, ihre Geschäfte über das Ausland abzuwickeln. Dies obwohl die Zahlungsabwicklung über die Schweiz für die schweizerischen Firmen sehr wertvoll wäre, da dadurch die Geschäfte vermehrt durch das Stammhaus geleitet werden könnten“¹⁰⁴.

Der Transfer von Erträgen aus Transithandels-Geschäften

„Der Zweck jedes Geschäftes ist Nutzen“, lautet die Devise einer grossen Basler Transithandelsfirma¹⁰⁵. In der Tat ziehen alle Beteiligten aus dem Handel Nutzen: Der Produzent, der der Mühe enthoben wird, selbst in einem vielleicht weit entfernten Land die Verbraucher für seine Erzeugnisse zu suchen, und dem die finanzielle Belastung und das Risiko grosser Verkaufslager abgenommen wird; der Abnehmer, der ohne grossen eigenen Einkaufsapparat zum niedrigsten Preis die günstigste Qualität erhält; der Händler, dem für seine Vermittlung ein Entgelt zufällt.

Diese Erträge des Händlers können in verschiedenen Formen anfallen.

1. Transithandelsgewinne (Gewinne aus selbständiger Handelstätigkeit)¹⁰⁶,
2. Maklerkommissionen (Gebühren für Geschäftsbesorgung),
3. Vermittler- und Vertreterprovisionen und -Kommissionen (Entgelt für Dienstleistungen bei der Vermittlung von Waren auf fremde Rechnung).

Im Gegensatz zum Importhandel, wo der Ertrag im Inland mit dem Verkauf der Ware anfällt, oder zum Exporthandel, wo er mit dem Warengewert aus dem Abnehmerland nach dem Ausfuhrland überwiesen wird, gelangen die Erträge aus Transithandelsgeschäften nur in Ausnahmefällen, etwa mit der letzten Transaktion eines Kettengeschäftes ins Domizilland des Transithändlers. Meist befinden sie sich losgelöst im Ausland, von wo sie noch nach dem Domizilland überwiesen werden müssen. Bei frei konvertierbaren Währungen bietet dies keine Schwierigkeiten. Im gebundenen Zahlungsverkehr hingegen werden dem Transfer der Transithandelsgewinne aus verschiedenen Gründen nicht selten beträchtliche Hindernisse in den Weg gestellt:

¹⁰⁴ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 20. Jahresbericht 1954, S. 20/21.

¹⁰⁵ Slogan in der Leder-Gazette der Lederimport A.-G., Basel.

¹⁰⁶ Wo nicht anderes vermerkt ist, verstehen wir darunter in unserem Zusammenhang Transithandels-Nettogewinne + Transithandels-Kosten (Löhne, Sozialausgaben etc., die das Stammhaus hatte).

1. von seiten des leistenden Landes: Der betreffende Staat kann aus Verkenennung der durch den Handel geleisteten Dienste, oder aus dem an sich verständlichen Wunsch, diese Geschäfte und die damit verbundenen Gewinne dem eigenen Handel zuzuhalten, nur widerwillig zahlen. Sind die Überweisungen in einer knappen Währung zu leisten, wird sich diese Tendenz noch steigern,
2. von seiten des empfangenden Landes: Das Domizilland des Transithandels kann die Annahme der Erträge verweigern oder einschränken aus der Befürchtung, bestimmte Zahlungsbilanzsalden ungünstig, d. h. für Export- und Fremdenindustrie in schädigender Weise zu belasten. Begrenzungen und scharfe Kontrollen können auch vorgenommen werden, um eventuelle Kapitaltransfers auf diesem Wege zu verhindern.

Der Transithandel kann sich so in der wenig beneidenswerten Lage befinden, dass er nicht nur zahlreiche Hindernisse im Zahlungs- und Warenverkehr zwischen Bezugs- und Abnehmerland zu überwinden hat, sondern dass auch noch die Heimschaffung seines Lohnes ein Problem für sich darstellt.

Diese Frage des Transfers von Erträgnissen aus dem Transithandel ist immer dann von steigender Wichtigkeit, wenn sich die Spanne zwischen den offiziellen Kursen und den freien Devisenkursen vergrössert.

In der Schweiz besteht für die Auszahlung von Transithandels-Gewinnen gemäss der Verfügung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes vom 15. Mai 1950 die generelle Beschränkung, dass der Gegenwert von „Dienstleistungen jeglicher Art oder analoger Leistungen“¹⁰⁷ im gebundenen Zahlungsverkehr nur an in der Schweiz domizilierte Gläubiger überwiesen werden kann, und zwar nur dann, wenn eine Leistung schweizerischen Ursprungs nachgewiesen ist.

Dabei ist als Kriterium nicht nur der formelle Sitz einer Firma in der Schweiz massgebend, sondern der Ort der eigentlichen Geschäftsführung bestimmt das Domizil, von ihm hängt es ab, ob der Zahlungsempfänger im Sinne der Verfügung mit der schweizerischen Wirtschaft eng genug verbunden ist. Beim Entscheid über die Frage, „ob die Tätigkeit einer Transithandelsfirma im Einzelfall als schweizerische Dienstleistung angesehen werden kann, ist in der Regel nicht nur auf die Vorgänge bei Anbahnung, Abschluss und Abwicklung eines einzelnen Geschäftes abzustellen; es sind vielmehr die Geschäfte einer Welt- und Transithandelsfirma in ihrer Gesamtheit zu würdigen. Wesentlich ist aber, dass sich die zentrale Dokumentation (Buchhaltung, massgebende Verträge, Korrespondenz), auf Grund welcher die massgebenden Entscheide getroffen werden können, in der Schweiz befindet, und dass die Entscheide über die wesentlichen Geschäftshandlungen, Einkaufs- und Verkaufspolitik, grössere Abschlüsse, Finanzierung, Verkehr mit den wichtigeren Kunden, Akten usw. von in der Schweiz domizilierten Personen ausgehen. Allgemein gültige, starre Regeln lassen sich jedoch nicht aufstellen; es müssen von Fall zu Fall die

¹⁰⁷ Die Tätigkeit des Schweizerischen Transithandels fällt unter „analoge Leistungen“.

verschiedenen Komponenten, die für den Charakter einer schweizerischen Transithandelstätigkeit massgebend sein können, untersucht und nach ihrer Bedeutung abgewogen werden“¹⁰⁸.

„Bei Aktiengesellschaften gibt die Kapitalzusammensetzung einen wichtigen Anhaltspunkt für die schweizerische Struktur des Handelsunternehmens“¹⁰⁹.

Die Verrechnungsstelle wacht auch darüber, dass nicht unter dem Titel „Gewinntransfer“ versteckte Kapitalübertragungen vorgenommen werden. Aus diesem Grunde wurde zum Beispiel der Gewinn-Transfer aus dem Dollarraum zeitweise auf 10 % des Fakturabetrages beschränkt, (vgl. S. 58). Abgesehen von dieser Beschränkung bereitete die Schweiz der Überweisung von Transithandels-Gewinnen im allgemeinen keine Hindernisse.

Zahlreiche Schwierigkeiten hatte der Transithandel dagegen im Ausland zu überwinden, wenn es galt, die Erträgnisse seiner Tätigkeit in die Schweiz zu schaffen. „Die von der Schweiz abgeschlossenen Abkommen sehen zwar in sozusagen allen Fällen vor, dass Nutzen und Ertrag der Transithandels-Geschäfte transferierbar sind, jedoch schränken verschiedene Staaten den Kreis der Geschäfte ein, deren Nutzen nach dem Drittstaat überwiesen werden kann“¹¹⁰.

Ein Beispiel solcher Art bietet die bereits erwähnte Auseinandersetzung mit Deutschland über die Auslegung des Abkommens vom 27. August 1949 (vgl. S. 65). In jenem Abkommen war ohne nähere Umschreibung festgelegt, dass die „laufenden Zahlungen“ gewährleistet werden sollten. Schweizerischerseits subsumierte man unter diesen Begriff auch Transithandels-Gewinne als Entschädigungen für Dienstleistungen im Warenverkehr. Auf deutscher Seite wurden dagegen nur Kommissionen und Provisionen in diese Kategorie eingereiht, während die Erträgnisse aus selbständigen Transithandels-Geschäften als Kapitalgewinne angesprochen und deshalb nicht zum Transfer zugelassen wurden. Die schweizerischen Transithandels-Firmen mussten sich infolgedessen bis zur Änderung dieser Stellungnahme im Handel mit Deutschland auf Kommissions- und Provisions-Geschäfte verlegen.

Weitere Schwierigkeiten entstanden daraus, dass nicht alle Staaten den Gewinn-Transfer wahlweise aus dem Ursprungsland der Ware oder aus dem Bestimmungsland zulassen. Grundsätzlich nämlich kann der Gewinn sowohl im Absatz- wie im Einkaufsland anfallen. Nun liess aber z. B. Frankreich zeitweilig keinen Transfer von Gewinnen aus dem Verkauf französischer Waren nach Drittländern zu; umgekehrt konnte man aus Italien bis 11. Oktober 1950 nur solche Gewinne überweisen, die aus Verkäufen italienischer Waren nach Drittländern stammten. Bei einem Verkauf französischer Waren nach Italien hätte damit keine Möglichkeit bestanden, den Gewinn in die Schweiz zu überweisen. Angesichts

¹⁰⁸ Schweizerische Verrechnungsstelle, Geschäftsbericht 1952, S. 41.

¹⁰⁹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 18. Jahresbericht 1952, S. 28.

¹¹⁰ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 16. Jahresbericht 1950, S. 22.

dieser unterschiedlichen Bestimmungen in den einzelnen Staaten mussten die Transithändler so operieren, dass die Erträge dort anfielen, von wo sie sich nach kaufmännischen, devisa- und zahlungstechnischen Gesichtspunkten am günstigsten weiterleiten liessen.

Mit der Gründung der EZU intensivierte die OECE ihre Bemühungen um die „Liberalisierung“ auch des sogenannten „unsichtbaren“ Verkehrs und versuchte auch hier klare Richtlinien zu schaffen.

Ein erster Katalog, der die Transaktionen zusammenfasst, die sich innerhalb des Mitgliederegebietes frei abwickeln lassen, nannte wohl Zahlungen von Transithandels-Frachten und -Kommissionen, nicht aber den Transfer von Nutzen und Erträgen aus Transithandels-Geschäften, so dass es den einzelnen Staaten möglich blieb, diesen Posten weiterhin eigenwillig zu behandeln. Bei der Revision dieses Kataloges, des sogenannten „Liberalisierungskodexes“ gelang es der schweizerischen Vertretung, im „Comité mixte pour les échanges et les paiements“ den Posten „Bénéfices découlant des opérations de transit“ einzufügen. Im Beschluss vom 20. Juli 1951 genehmigte der Rat der OECE die Sammlung der neuen Liberalisierungsvorschriften, womit „zum erstenmal die Erträge und Kosten aus dem Transithandel als Zahlungen im Dienstleistungsverkehr durch ein mehrseitiges Vertragswerk anerkannt“¹¹¹ wurden. Innerhalb der OECE Länder wurden damit Transithandels-Erträge ohne Rücksicht auf die bestehenden vertraglichen Abmachungen überweisbar.

Es erwies sich, dass der betreffende Transfer aus den EZU-Ländern im grossen ganzen zur Zufriedenheit der Beteiligten funktionierte¹¹².

Noch immer aber anerkennen nicht alle Staaten den Grundsatz, dass der Gewinn sowohl aus dem Verkäuferland wie aus dem Käuferland überweisbar sein soll. Vor allem bei nicht-liberalisierten Waren wird gewünscht, dass die Transithandelsfirmen ihren Gewinn aus dem Ursprungsland überweisen. Handelt es sich dabei um ein EZU-Land, so ist diese Haltung nur schwer verständlich, da es praktisch auf dasselbe herauskommt, ob nun die Handelsmarge direkt oder über das Verkaufsland nach dem Domizilland, z. B. der Schweiz, überwiesen wird. Es scheint aber, dass die wenigsten Länder „multilateral“ denken und handeln, sondern weiterhin „bilateralen“ Vorstellungen verhaftet sind.

Die Transithandels-Zahlungen

im gebundenen Zahlungsverkehr der Schweiz in den Jahren 1951—1954 insbesondere mit dem EZU-Raum

Um abschliessend ein ungefähres Bild über die Zahlungen im nicht-gegenseitigen Warenverkehr zu vermitteln, haben wir die entsprechenden Zahlen, soweit sie aus den bisher veröffentlichten Geschäftsberichten der Schweizerischen Verrechnungsstelle (1950—1954) ersichtlich sind, in einer

¹¹¹ Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: 16. Jahresbericht 1950, S. 22/23, 17. Jahresbericht 1951, S. 11.

¹¹² Kommissionen aus dem Verkauf von türkischen Waren (Deblockade-Geschäfte) bieten gewisse Schwierigkeiten.

kleinen Tabelle zusammengestellt. Es ist zu beachten, dass es sich dabei nur um den „gebundenen Verkehr“ handelt; für die Zahlungen in freien Devisen und im ungebundenen Zahlungsverkehr sind keine Zahlen zugänglich, und es wäre hier vermessen, ohne bestimmte Anhaltspunkte Schätzungen vorzunehmen.

Die Tabelle führt zuerst die Zahlungen mit der Gesamtheit der Vertragsstaaten auf und dann separat die Zahlen mit den EZU-Staaten.

In der ersten Position erscheinen, wie schon in der früheren Tabelle für das Sterlinggebiet (s. S. 80), die Rekonversionspfunde, die die Schweizerische Nationalbank den Interessenten für ihre Geschäftstätigkeit auf Sterling-Basis zur Verfügung stellte, und die gegen Vorweis des Rekonversionscheines wieder in Schweizerfranken umgewechselt wurden. Wie bereits an anderem Ort kommentiert, dürfte die sinkende Tendenz in der Beanspruchung der Rekonversionsmöglichkeit auf Preisrückgänge an den Rohstoffmärkten zurückzuführen sein.

In Position 2 sind die Zahlungen schweizerischer Firmen für nicht in die Schweiz importierte, sondern nach Drittländern weiterverkaufte Waren mit Ursprung in den übrigen Vertragsstaaten (ausserhalb des Sterlinggebietes) zusammengefasst. Im Gegensatz zu den Einzahlungen für Rekonversionspfunde erhöhten sich seit 1952 die Einzahlungen für Transithandels-Waren ausserhalb des Sterlingraumes von Jahr zu Jahr, und zwar sowohl innerhalb wie ausserhalb der EZU. Es widerspiegeln sich darin die zunehmenden Erleichterungen für Transithandels-Geschäfte mit diesen Ländern. In den Jahren 1953 und 1954 erfolgten im Zahlungsverkehr mit Nichtmitgliedern der EZU Transithandels-Einzahlungen im Betrage von 9,5 resp. 19,3 Millionen Franken. Soweit Güter aus diesen Ländern, nach EZU-Staaten verkauft werden, erhöht sich der Aktivsaldo der Schweiz gegenüber der EZU um den vollen Betrag der Umsätze (nicht nur um den Transithandels-Gewinn wie bei Geschäften innerhalb der EZU). Solche Geschäfte werden daher von der Bundesbehörde nur dann bewilligt, wenn die gebundenen Zahlungen nach dem Ursprungsland durch handelspolitische Gründe gerechtfertigt sind.

Bei diesen Geschäften aus anderen Vertragsstaaten nach der EZU handelt es sich vorwiegend um Aktionen mit Ländern, die in ihren Bilanzen zu Clearingdefiziten gegenüber der Schweiz neigen. Eine solche Tendenz kann in verschiedenen Ursachen begründet sein: Gegenüber dem Weltmarkt überhöhte Exportpreise (unrealer Wechselkurs), die Ausfuhrprodukte der betreffenden Länder können in ihrer Art zur Verwendung in der Schweiz ungeeignet sein oder die Warenqualität den schweizerischen Ansprüchen nicht genügen, so dass dann die Devisenlage solche Länder zwingt, sich gegenüber Importen aus der Schweiz ablehnend zu verhalten. Will man nicht Kontingente oder vollkommene Einfuhrsperren riskieren, wird man von der Schweiz aus versuchen, diesen Ländern ihren Export mit Hilfe von Dreiecksgeschäften zu erleichtern. Sind in einem solchen Lande die schweizerischen Exportprodukte sehr gesucht, so wird der betr. Staat solche Transaktionen eher bewilligen, als wenn keine Nachfrage besteht. Die schweizerische Exportindustrie wird je nach Umständen bereit sein, zu Lasten ihrer Gewinne einen Prämienbeitrag zur Verbilligung der Exportprodukte des Geschäftspartners zu übernehmen. Solche

Ausgewiesene Transithandels-Zahlungen
im gebundenen Zahlungsverkehr der Schweiz 1951—1954

(= Zahlungen im nicht gegenseitigen Warenverkehr in Millionen Franken)

Sämtliche Vertragsstaaten							
Einzahlungen				Auszahlungen			
1951	1952	1953	1954	1951	1952	1953	1954
(1) 165,1	114,2	111,4	78,5	159,4	97,7	59,4	54,6
(2) 7,1	2,2	15,2	48,8				
(3)				11,3	19,0	56,9	47,6
(4) 172,2	116,4	126,6	127,3	170,7	116,7	116,3	102,2
(5) 0,21	0,37	0,75	0,95	31,1	30,1	31,4	32,4

Mitglieder der EZU *								Übrige Vertragsstaaten					
Einzahlungen				Auszahlungen				Einzahlungen			Auszahlungen		
	1952	1953	1954		1952	1953	1954	1952	1953	1954	1952	1953	1954
(1)	114,2	111,4	78 5		97,7	59,4	54,6						
(2)		5,7	29,5						9,5	19,3			
(3)					18,3	54,4	46,7				0,7	2,5	0,9
(4)	114,2	117,1	108,0		116,0	113,8	101,3		9,5	19,3	0,7	2,5	0 9
(5)	0,37	0,74	0,95		29,9	31,0	31,2	0	0,1	0	0,2	0,7	1,2

- (1) Zahlungen nach und aus dem Sterlinggebiet für den Erwerb bzw. für die Einlösung von Rekonversionsscheinen.
 (2) Einzahlungen für Transithandels-Waren aus Vertragsstaaten ausserhalb des Sterlingblocks (Waren mit Ursprung in Vertragsstaaten, die nach Drittländern geliefert wurden).
 (3) Auszahlungen für Transithandels-Waren (nicht-schweizerische Waren).
 (4) Total der ausgewiesenen Ein- und Auszahlungen im Transithandel mit Vertragsstaaten.
 (5) Transithandels-Bruttogewinne (Nettogewinne und Kosten).

* Die Zahlungen für die EZU sind erst ab 1952 separat ausgewiesen.

Leistungen können aber verständlicherweise nur von Industrien mit relativ hohen Gewinnmargen getragen werden. Geht es darum, sich ein traditionelles Absatzgebiet zu erhalten, kann sich langfristig gesehen eine vorübergehend verringerte Gewinnmarge schon lohnen. Die Exportprodukte des Schuldnerlandes werden dann wirklich verbilligt. Besteht jedoch ein unrealistischer Wechselkurs, so kann der Prämienbetrag andererseits auf die Gegenware geschlagen werden, womit eine „kalte Abwertung“ der Währung des Schuldnerlandes durchgeführt wird. „Die eine Hand nimmt, was die andere Hand gibt“.

An solchen Punkten bestehen für den Transithandel besondere Umsatzmöglichkeiten; er sucht Transaktionen, die sich über Drittländer abwickeln lassen, um so notleidende Clearings zu alimentieren. Es bedeutet jedoch gewissermassen eine Degradierung, wenn der Handel sich nicht dort nützlich machen kann, wo die natürlichen Voraussetzungen für einen internationalen Gütertausch bestehen, sondern seine Existenzberechtigung und Leistungsfähigkeit dort beweisen muss, wo es gilt, aus verfahrenener Zahlungsbilanzsituation einen geeigneten Ausweg zu finden.

In Geschäften mit Jugoslawien, der Türkei und auch Finnland — Ländern, denen gegenüber die Schweiz im allgemeinen Ausfuhrüberschüsse aufweist — kam es bei sozusagen allen Abschlüssen zu einer weitgehenden Zusammenarbeit zwischen Industrie, Handel und Banken.

Bei dem 1952 für Transithandels-Waren aus Nicht-EZU-Ländern einbezahlten Betrag handelt es sich zur Hauptsache um Bezüge jugoslawischer Waren, die nach Drittländern verkauft, jedoch abkommensgemäss im gebundenen Zahlungsverkehr mit Jugoslawien beglichen wurden. Entsprechende Geschäfte wurden im folgenden Jahr auch mit der Türkei und Finnland abgeschlossen.

Bei den 5,7 Millionen Franken, die 1952 als Einzahlungen für Transithandels-Waren aus nicht dem Sterlingblock angehörigen EZU-Ländern ausgewiesen sind, handelt es sich um türkische Waren, die von schweizerischen Firmen in der Türkei erworben und nach Drittländern vermittelt wurden. Von den 9,5 Millionen Franken, die für Transithandels-Geschäfte ausserhalb der EZU einbezahlt wurden, entfielen 7,1 Millionen Franken auf Geschäfte mit Jugoslawien.

Eine weitere Sonderaktion brachte 2 Millionen Franken für die Speisung des schweizerischen Clearings mit Finnland ein, der Rest entfiel auf andere Geschäfte.

Die Bedeutung solcher Transithandels-Geschäfte im Verkehr mit den wichtigsten Ländern dieser Gruppe geht aus nachfolgender Aufstellung hervor:

Einzahlungen im Warenverkehr in Millionen Franken:

		für Waren insgesamt	davon Transithandelswaren	Prozentanteil der Transithandelswaren an den gesamten Warenbezügen durch schweizer. Firmen:
Finnland	1950	8,3	0,4	4,8 %
	1953	7,8	2,0	25,6 %
Jugoslawien	1951	20,2	0,5	2,2 %
	1952	25,5	2,2	8,6 %
	1953	32,9	7,1	21,6 %
Polen	1950	33,0	6,0	18,2 %
	1951	36,3	0,9	2,5 %
Türkei	1953	33,0	5,7	17,3 %

Die unter Position 3 aufgeführten Auszahlungen für nichtschweizerische Waren lassen annehmen, das die meisten unter Position 2 eingekauften fremden Produkte (auch diejenigen aus Ländern ausserhalb der EZU) in den Unionstaaten verkauft wurden.

Die auffallendste Bewegung dieser Reihe ist der sehr starke Anstieg der Zahlungen aus nicht dem Sterlingblock angehörenden EZU-Ländern im Jahre 1953. Diese Gegenbewegung beruht auf umfangreichen Zahlungen für Sterling-Wolle, denen ein entsprechender Rückgang der Auszahlungen für Rekonversionspfunde gegenübersteht. Diese Sterling-Wolle wurde in Deutschland, Belgien und Italien verarbeitet und auf Grund einer im Herbst 1952 getroffenen Regelung im gebundenen Zahlungsverkehr vom Käuferland nach der Schweiz bezahlt (s. S. 82 ff.). Von dieser „Erleichterung“ — vom Standpunkt des Transithändlers aus ist sie eher als Notlösung zu bezeichnen — scheint vorerst im Jahre 1953 reger Gebrauch gemacht worden zu sein. Der Rückgang dieser Beträge im Jahre 1954 ist weniger auf mengenmässig rückläufige Umsätze als auf die Baisse der Rohwollpreise zurückzuführen.

Betrachten wir abschliessend die vierte Position unserer Tabelle: (Die ‚Transithandels-Gewinne und -Kosten‘ erscheinen in den Aufstellungen der Schweizerischen Verrechnungsstelle neben den zwei weiteren Posten ‚Provisionen, Kommissionen, Werbekosten‘ und ‚Veredlungs-, Umarbeitungs- und Reparaturkosten‘ unter dem Titel ‚andere Nebenkosten‘ im Warenverkehr).

Die Einzahlungen von Transithandels-Gewinnen halten sich in bescheidenem Rahmen; sie erreichen in keinem der vier Jahre eine Million Franken. Da die schweizerischen Firmen die ihnen entstandenen Verluste im allgemeinen nicht einbezahlen, sondern mit andern Gewinnen kompensierten, handelt es sich hier um die Erträge aus ausländischer Transithändler aus Geschäften mit der Schweiz.

Die Auszahlungen, die die Erträge der schweizerischen Transithandels-Tätigkeit darstellen, schwanken in den betrachteten Jahren zwischen einem Betrag von 30,1 Millionen im Jahre 1952 und 32,4 Millionen Franken im Jahre 1954. Diese Beträge können sich jedoch aus ver-

schiedenen Komponenten addieren, und die nachstehende Aufstellung zeigt, wie sich die Gesamtsumme der in den Jahren 1952 und 1953 ausbezahlten Transithandels-Gewinne aus den Überweisungen der verschiedenen Länder zusammensetzte:

Schweizerische Transithandels-Gewinne nach Ländern
(in Millionen Franken)

	1952	1953
Sterlinggebiet	12,6	8,4
Deutschland	11,7	14,3
Belgien	0,6	1,0
Italien	1,9	2,8
Österreich	0,7	2,5
Übrige	2,6	2,7
T o t a l	30,1	31,7

Quelle: Schweizerische Verrechnungsstelle. Geschäftsbericht 1953, S. 20.

Die Veränderung der Zusammensetzung dürfte sich aus dem neuen Zahlungsmodus für Sterling-Wolle ergeben haben, indem ab Herbst 1952 die Zahlungen nicht mehr über die 'Bank of England', sondern über die Konten der EZU-Abnehmerländer liefen.

Schlussbetrachtungen

Der Importhandel übernimmt die Versorgung eines Landes, der Exporthandel bemüht sich um den Absatz der Produktion eines Wirtschaftsgebietes. Dem Transithandel ist der Handel weit mehr Selbstzweck. Dank seiner Organisation ist dieser Handelszweig befähigt, Nachfrage- und Angebotssituation ausserhalb seines Domizillandes zu übersehen und gewinnbringend auszunützen. Er kann auf weltweiter Basis als Transmission der Vorteile nationaler Spezialisierung und internationaler Arbeitsteilung wirken.

Seine Tätigkeit gedeiht am besten in liberalem freihändlerischem Klima und der Transithandel war umfangreich in der Epoche vor und einige Jahre auch nach dem Ersten Weltkrieg. Es war ihm gelungen, politische und kriegerische Notzeiten zu überdauern. Die Krise der dreissiger Jahre brachte eine Desintegration der europäischen Wirtschaft, in der sich die einzelnen Staaten der Devisenzwangswirtschaft zuwandten. Doch dieses vermeintliche Heilmittel erfüllte die Hoffnungen nicht, sondern bewirkte die schwersten Störungen im Organismus der internationalen Wirtschaft. Die Verbindungen zwischen den Währungen wurden gestört, und der Fluss des zwischenstaatlichen Handels geriet damit ins Stocken.

In dem von uns behandelten Zeitraum von 1934—1954 lassen sich in bezug auf den internationalen Zahlungsverkehr drei Abschnitte unterscheiden:

1. Die in der Vorkriegs- und Kriegszeit abgeschlossenen Clearingverträge beruhten auf zentraler Verrechnung über die Notenbanken oder sonstige zentrale Institute. — Man bewegte sich im engen bilateralen Rahmen. Um ein Gleichgewicht der Zahlungen zu erreichen, operierte man mit Mitteln wie Kontingenten, Zwangseinführen, ausgleichenden Prämien, nahm eingeschränkte Gläubigeransprüche in Kauf und behalf sich mit Kompensations- und Dreiecksgeschäften.
2. Die Finanzabkommen der Nachkriegszeit brachten eine dezentralisierte Abwicklung des Zahlungsverkehrs über ermächtigte Banken, wie es England bereits während des Krieges versucht hatte. Man hoffte, mit dieser Methode eine Gesundung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen einzuleiten. Die angewandten Hilfsmittel, die staatlichen Kredite, waren jedoch nicht in genügenden Dosen vorhanden, um einen funktionsfähigen privaten Kreditmechanismus zu ersetzen und über den allgemeinen Mangel an Reserven hinwegzuhelfen. Es brauchte stärkere Mittel, wie die amerikanische Wirtschaftshilfe und die Neubelebung des Kreislaufes durch die europäische Zahlungsunion, um eine Besserung herbeizuführen.

3. Es war die EZU, die den bilateralen Ausgleich durch eine multilaterale Verrechnung und Kreditgewährung ersetzte. Man mag diese Institution, die sich auf ein internationales Vertragswerk stützt, in pessimistischer Einstellung als einen dürftigen Ersatz für die betraute Goldwährung betrachten oder als Optimist in ihr die neue Hinwendung zur Befreiung von Zahlungs- und Warenverkehr sehen; ihre Verdienste in dieser Hinsicht sind nicht zu verkennen.

In allen drei Epochen standen die Bemühungen um den Schutz und die Förderung der nationalen Produktion im Vordergrund. Dem Import- und Exporthandel wurde daher das Primat zuerkannt. Der Transithandel wurde gewissermassen als Aussenseiter behandelt, der noch zu Hilfsdiensten zugelassen war.

Es wäre vom Transithandel undankbar, wollte er der EZU überhaupt keine Erleichterungen anrechnen — wir erinnern an das Wollgeschäft — doch bestanden diese Erleichterungen zunächst mehr in Notlösungen. Eigentliche brauchbare Vorteile entstanden erst in sekundärer Folge durch die Konvertibilitätsbestrebungen, die bis heute als wichtigste Ergebnisse die Vereinheitlichung des englischen Pfundes und eine weitgehende Transferierbarkeit der D-Mark zeitigten.

Mögen diese Fortschritte den Beginn einer neuen Ära bedeuten, in welcher der Transithändler nicht mehr einen Teil seiner Gewinne als Artistengage für Finanzakrobatik in disparitätischen Währungen betrachten muss, sondern in der wieder der alte Transithandel aufblüht, der sein Einkommen mit echten, volkswirtschaftlich gerechtfertigten Transithandels-Geschäften als Lohn für Dienstleistungen in der zwischenstaatlichen Warenvermittlung verdient.

Literaturverzeichnis

Einzelne Werke

- Bachmann H. und Lütolf F.:* Die britische Sterling- und Devisenkontrolle, Zürich und St. Gallen 1954.
- Basler Handelskammer:* Der Schweizerische Grosshandel in Geschichte und Gegenwart, Basel 1944.
- Festschrift, Die Basler Handelskammer 1926—1951, W. Scherrer, Basel 1952.
- Baudhuin F.:* Belgien in den Jahren 1945 bis 1952. Ein Experiment der Marktwirtschaft. Wirtschaft ohne Wunder, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1953.
- Burkhard W.:* Der Schweizerische Transithandel. Schweizerische Blätter für Handel und Industrie, 44. Jahrgang 1937, Nr. 9.
- Condliffe J. B.:* The Commerce of Nations, London 1951.
- Erhard L.:* Die deutsche Wirtschaftspolitik im Blickfeld europäischer Politik. Wirtschaft ohne Wunder, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich, 1953.
- Eucken W.:* Die Grundlagen der Nationalökonomie, Godesberg 1947. Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern—Tübingen 1952.
- Gross H.:* Welthandel von morgen, Düsseldorf 1950.
- Haberler G.:* Der internationale Handel, Berlin 1933.
- Konvertibilität der Währungen. Die Konvertibilität der Europäischen Währungen, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Hauswirth H.:* Europäische Zahlungsunion und Liberalisierung, Grundzüge und Bedeutung für die Schweiz. „Orientierungen“ der Schweiz. Volksbank, Febr. 1951.
- Homberger H.:* Die schweizerische Aussenhandelspolitik und die Krise der Zahlungsbilanz im Zeichen der internationalen Zusammenarbeit. Konvertibilität der Europäischen Währungen, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Horn Paul V.:* International Trade, Principles and practices, New York 1946.
- Internationale Handelskammer:* Internationale Doppelbesteuerung, Paris 1939.
- Jacobson, P.:* Die Konvertibilität der Währungen als realisierbares Ziel. Konvertibilität der Europäischen Währungen, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Küng E.:* Die Selbstregulierung der Zahlungsbilanz, St. Gallen 1948.
- Lutz F. A.:* Die Konvertibilitätsdiskussion. Konvertibilität der Europäischen Währungen, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Mangold F.:* Der Schweizerische Transithandel, 2 Enqueten über die Jahre 1929—1933 und 1934—1936.
- Meade J. E.:* The Convertibility of Sterling; Three Banks Review, Sept. 1953. Deutsche Übersetzung in „Die Konvertibilität der Europäischen Währungen“, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Meyer F. W.:* Der Aussenhandel der westlichen Besatzungszonen Deutschlands und der Bundesrepublik 1945—1952, in Wirtschaft ohne Wunder, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1953.
- Die Währung der Bundesrepublik Deutschland auf dem Wege zur Konvertibilität, in die Konvertibilität der Europäischen Währungen, herausgegeben von A. Hunold, Erlenbach—Zürich 1954.
- Salin E.:* Geschichte der Volkswirtschaftslehre, 3. erw. Auflage, Bern 1944.
- Samuelson P. A.:* Economics, An Introductory Analyses, New York, London, Toronto 1951.
- Scherrer W.:* Die Basler Handelskammer 1926—1951, Festschrift, Basel 1952.
- Schmassmann W.:* Die Zahlungsbilanzschwierigkeiten Westeuropas nach dem II. Weltkrieg, insbesondere gegenüber den USA, Zürich 1954

Sieber Ed.: Braun Samuel 1947, Basel.

— Kolonialgeschichte der Gegenwart, Bern 1949.

Smith A.: *Wealth of Nations*.

Société des Nations: *Le commerce de l'Europe*, Genève 1941.

— *Le réseau du commerce mondial*, Genève 1942.

Stackelberg v. Hch.: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948.

Steiger J. C.: Internationaler und Transithandel, in *Zeitschrift für Schweizerische Statistik und Volkswirtschaft* 71, 1935.

— Die Finanzierung des Überseehandels mit Britisch Indien, Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 54.

— Überseehandel, Bern 1947.

Toynbee A. J.: *Der Gang der Weltgeschichte*, übersetzt von Jürgen v. Kempster, 2. Aufl., W. Kohlhammer-Verlag Stuttgart.

US Treasury Department: *Census of Foreign-Owned Assets in the United States*. Washington DC 1945.

Vaudaux A.: Blockade und Gegenblockade, Zürich 1948.

Wachter Hch.: Schweizerischer Transit- und Welthandel, Vortrag Nr. 11, Politische Schriftenreihe des Freiwilligen Gemeindevereins Winterthur.

Wagner V. F.: Bemerkungen zur Dollarpolitik. *Schweizerische Zeitschrift f. Volkswirtschaft. u. Stat.* 85. Jg. Nr. 1, Febr. 1949.

Schweizerische Verrechnungsstelle (SVSt.): Merkblätter für die Abwicklung von Transithandels-Geschäften.

Periodica

Aussenwirtschaft: *Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen* Zürich—St. Gallen.

Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: *Jahresberichte*.

Basler National-Zeitung, Basel.

Berichte der Schweizerischen Bankgesellschaft.

Internat. Monetary Fund: *Staff papers*.

Machinery Lloyd (European edition) *East-West Trade* No. 7a 3rd April 1954.

Neue Zürcher Zeitung, Zürich.

Schweizerische Handelszeitung, Zürich.

Schweizerische Nationalbank: *Geschäftsberichte*.

— Mitteilungen der Kommission für Konjunkturbeobachtung, Beilagen zum Monatsbericht der SNB.

Schweizerische Verrechnungsstelle: *Jahresberichte*.

Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik.

The Economist — London.

Verband Schweizerischer Transit- und Welthandelsfirmen: *Jahresberichte*.

Curriculum vitae

Am 1. Dezember 1926 wurde ich, Emil Michael Bammatter, als zweites Kind des Michael Bammatter und der Margaretha geb. Wegmann in Riehen geboren. Unsere Familie stammt aus Naters (Kanton Wallis), wo ich heimatberechtigt bin. Inzwischen bin ich auch Bürger von Basel geworden.

Nach Primarschulbesuch in Hofstetten (Kanton Solothurn) absolvierte ich in Basel das Mathematisch-Naturwissenschaftliche Gymnasium. Nach der Maturitätsprüfung im Frühjahr 1946 immatrikulierte ich mich an der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel zum Studium der Staatswissenschaften.

Ich besuchte die Vorlesungen und Übungen folgender Herren Professoren und Dozenten: Dr. Theodor Brogle, Dr. Constantin von Dietze, Dr. Louis V. Furlan, Dr. Hans Lewald, Dr. Erwin Ruck, Dr. Edgar Salin, Dr. August Simonius, Dr. Max Staehelin, Dr. Valentin F. Wagner und Dr. Hans Guth.

Besonderen Dank schulde ich Herrn Professor Dr. Valentin F. Wagner, auf dessen Anregung die vorliegende Arbeit entstanden ist.

Bereits während meiner Studienzeit arbeitete ich bei der Schweizer Mustermesse, wo ich noch heute tätig bin.

